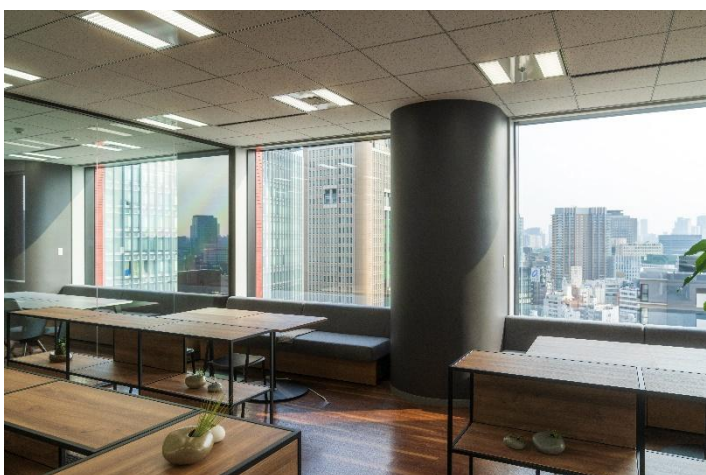


株式会社プログデンス 知的資産経営報告書 [第3版]



目次

1.	社長挨拶	2
2.	企業理念	3-4
3.	事業概要	5-11
4.	組織	12-13
5.	グループ会社	14
6.	これまでの事業展開	15-16
7.	プログデンスの強み	17-32
8.	PDスピリットを醸成する社内活動	33-35
9.	今後の事業展開	36-37
10.	プログデンスが人材に求める3つのこと	38
11.	プログデンス社員のキャリア形成物語	39
12.	企業概要・沿革	40-41
13.	本報告書について	42



社長挨拶

私どもプログデンスは、2006年の創業を第1期目とし、2025年のスタートと共に第20期を迎えることになります。創業から19年という長い歳月の中で、多くのお客様をはじめ、当社事業に関連する様々な方々や企業に支えられ、今日を迎えられたことを心から感謝申し上げます。

当社は創業以来掲げた理念を常に念頭に置き、一貫して高度な技術力の追求と、健全かつ堅実な経営を目指してまいりました。これにより、激動するIT業界の中でも誇れる成果と実績を積み上げることができました。

益々発展するITは今後の日本経済を支える重要な社会インフラであり、私どもの扱う技術もまた、様々な分野での活躍が期待されています。故に、プログデンスは現状に満足することなく、更なる成長と共に高度なITを促進させ、日本の企業や経済発展を支え、業界を牽引できる企業へと進化する必要があります。そのためには、社員一人ひとりの志と、企業のビジョン、目標を一体化させ、それを実現させる強固な組織を構築する必要があります。

本書は、この19年間を一つの節目とし、これまでのプログデンスの経営や事業実績を振り返り、様々な角度から検証・分析を行うことで、是正すべき点は正し、市場競争力のある分野へは積極的に投資する。2025年のスタートと共に、これからの20年を見据えた新たな経営戦略を創設するための基盤として書面化したものです。

本書を通じ、私どもでもプログデンスのコア・コンピタンスを再認識し、今後の事業戦略に活用すると共に、多くの方々にこれからのプログデンスをご理解いただき、ご支援を賜る材料となれば幸いです。

今後とも、プログデンスを末永くご支援、ご愛顧賜りますよう、何卒よろしくお願い申し上げます。



株式会社プログデンス
代表取締役

山田 大輔

プログデンスの企業理念

プログデンスは、常に新しい価値を創造し、個人の成長、企業の発展、お客様への貢献を通じて、**情報化社会の革新**に参画します。

個の成長

個性を尊重し、個人の持てる能力が最大限発揮されるような環境構築に努める

企業の発展

人の輪を重んじ、明るく逞しい社風の中で、人と技術の信頼を基盤とした企業づくりに努める

お客様への貢献

個・組織において常に新しい価値を創造し、お客様へより良いサービスを提供し続ける

企業理念実現のための方針

プログデンスの経営方針

プログデンスは、人と技術の調和をはかり、今後益々多様化する顧客ニーズに対して、「最高のソリューションと最高のスキーム」で**トータルソリューションサービスを提供**します。

プログデンスの事業ポリシー

技術力の追求と健全な経営によって、**新たな経営資源に積極的に投資し、成長し続ける。**

私たちプログデンスは多様化するニーズに対して、時代性を捉えた最高のソリューションとスキームで、お客様の事業成長、企業発展に力強く貢献していきます。ヒューマンスキルとテクニカルスキルを調和させ、真の「**トータル・ソリューション・プロバイダー**」として様々な顧客ニーズにお応えできるよう、尽きること無く日々社員一人ひとりのスキルの向上に努めてまいります。

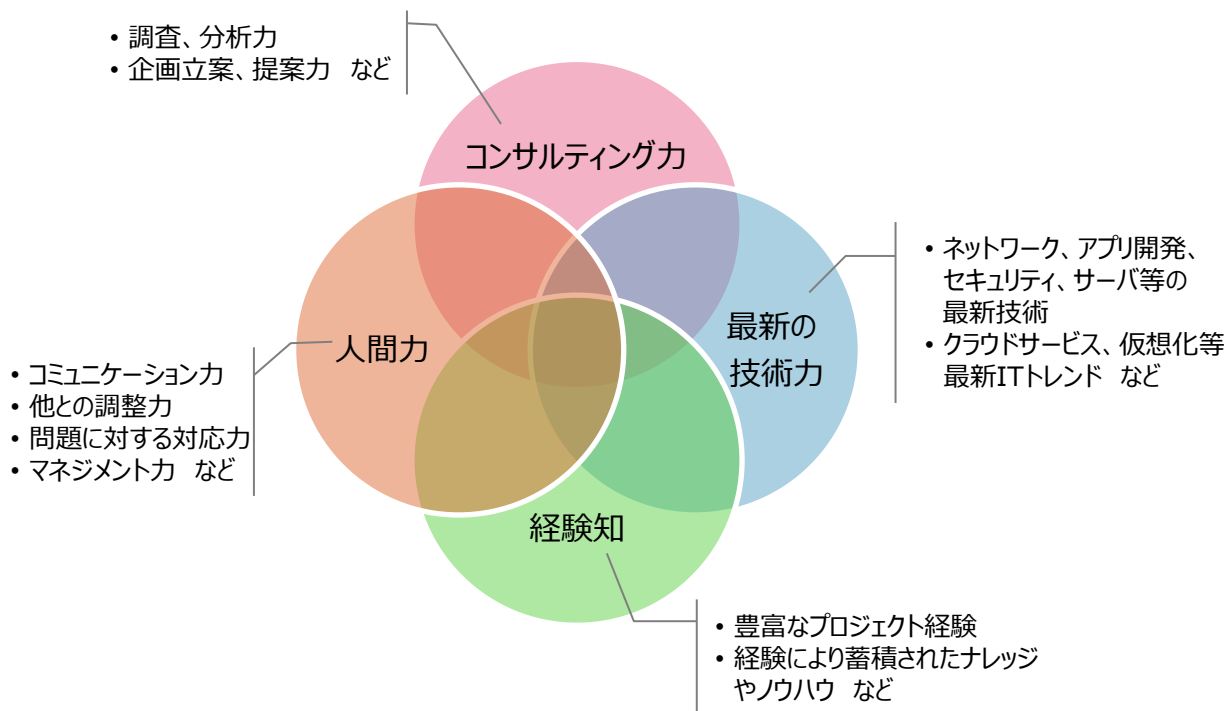
プログデンスが目指すトータル・ソリューション・プロバイダーとは

事業効果を高める確実なITソリューションを導くこと。

それが「トータル・ソリューション・プロバイダー」のプログデンスが行うサービスです。

高いコンサルティング力、最新の技術力、経験知、人間力といった総合的なスキルを用いて、お客様が必要とされる、あらゆるソリューションをワンストップで実現します。

そのために、私たちのサービスはカテゴリーを限定せず、広範囲にわたって 高品質で効果性の高いサービスをご提供します。



プログデンスの社名の由来



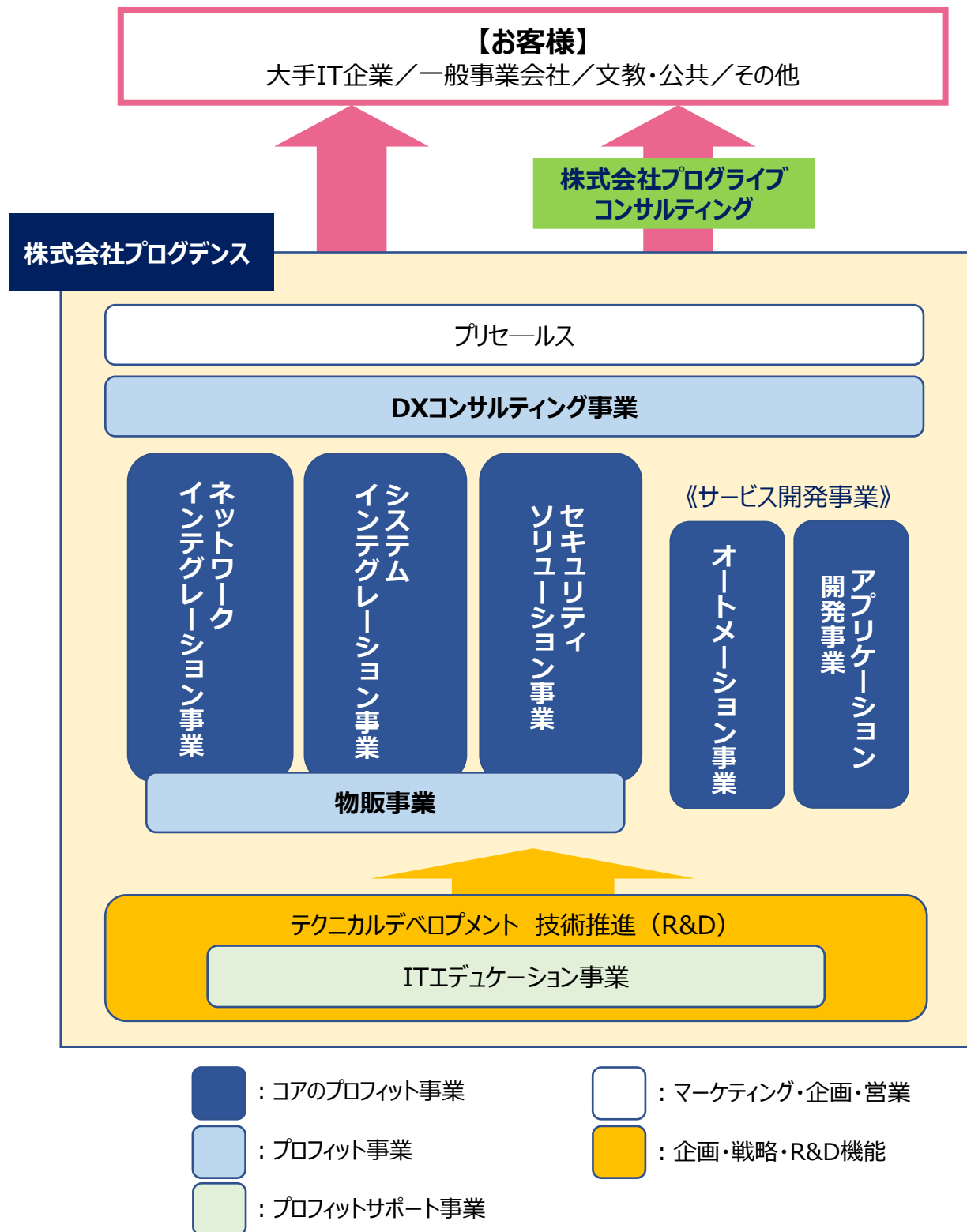
Progidenceとは、進歩 [Progress] + 信頼 [Confidence] の造語です。一步一步、堅実で健全なビジネス（経営）を心がけ、その結果、お客様からの信頼を得られるような企業でありたいという想いを込めてこの社名が誕生しました。Progidenceという社名そのものが、私達社員一人ひとりが常に心に留めている会社の“マインド（精神）”です。

事業概要－各事業の説明

事業の全体像

当社では、ネットワークインテグレーション事業とシステムインテグレーション事業、セキュリティソリューション事業をコア事業として位置づけるとともに、ほかにもいくつかの事業展開を図っています。

各々の事業が独立して収益を上げながらも、必要に応じて事業横断的にトータルでお客様にサービスを提供しています。また、各事業を支える戦略企画、R&Dの機能も保有し、研究開発をより実用的な技術へ適用していく基盤を整えています。

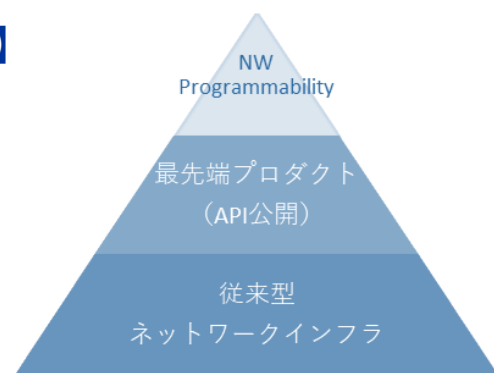


事業概要－各事業の説明

【ネットワークインテグレーション事業】

当社におけるNI事業は、2006年の起業から現在に至るまで、まさにコア・コンピタンスとして当社事業の根幹を担っています。この分野においては、非常に高い市場競争力を有しており、経験豊富なエンジニアが主力となって始めた本事業はこれまで対応したことがないプロダクトや技術に対しても戦略的に挑戦し続け、今や業界トップクラスのスキルと経験、実績を有しています。

インフラにも自動化が普及しつつあり、ネットワークインフラ機器もAPIを公開するものが増えています。当社はそのようなトレンドをいち早く汲み取り、早い段階からネットワークスキルに加え、プログラミングスキル、自動化スキルを身に着けたエンジニア



の育成に着手してきました。当社では今後もネットワーク・プログラミング・自動化などの技術を有したエンジニアがDX時代のお客様ニーズにお応えしてまいります。

【ネットワークインテグレーション事業の実績例】

案件情報	対応フェーズ	プロジェクト概要	技術要素
大手人材紹介会社様 データセンター更改	コンサルティング PoC	プライムベンダとして運用コスト削減に向けたグランドデザイン提案 Cisco ACI導入支援	・Cisco ACI ・Nexus9000シリーズ ・BIG-IP
大手ITサービス業様 Cisco DNA Assurance構築	設計・構築・ 導入	運用コスト削減に向けた Cisco DNA Center設計構築、 導入	・Cisco DNA Center ・Catalyst9000シリーズ ・WLC
大手製造業様 Cisco DNA SD- Access構築	設計・構築・ 導入	有線ネットワークのCisco DNA SD-Access導入案件	・Cisco DNA Center ・Catalyst9000シリーズ
大手人材紹介会社様 運用自動化ツール 開発・導入	設計・開発	APIを活用したPalo Alto URLフィルタリング適応自動化ツール開発・導入案件	・Python ・Palo Alto
大手金融企業様 運用自動化ツール 開発・導入	設計・開発・ 導入	APIを活用したACI 災害対策用DR切替自動化ツール開発・導入案件	・Cisco ACI ・Ansible

【プライムベンダとして顧客ビジネス推進】

プライムベンダとして、顧客が本来のビジネスに注力できるよう、IT担当者様の運用課題を詳細にヒアリングし、課題解決に向け改善策をご提案していきます。プライムベンダとして最も重要である顧客との信頼関係を築いていくためには、顧客企業の社風や、経営者、IT担当者のビジョンを汲み取り、

理解、共有していく事が重要と考えています。

当社NI事業では、選任の担当者が客先に常駐し、状況を把握しながら請負部隊のコンサルタントと技術エキスパートがタッグを組んで顧客ビジネスの目標達成に向け取り組んでいます。

【人材育成】

当社では、20歳代前半の若いエンジニアでも、設計・構築、プロジェクトマネージャと、スキルレベルに合わせて上流フェーズの業務にアサインしています。若い人材が成長するのに合わせて新たな技術やビジネスドメインを開拓していくことで、変化し続けていく市場に対応した組織に進化させていくこと

が可能と考えています。また、最先端プロダクトやプログラミングについてトレーニングスキームを構築し、技術レベルを向上させると共に、業務や運用の改善提案を積極的に取り入れ、社員が発言・発信しやすい環境を整えています。

事業概要－各事業の説明

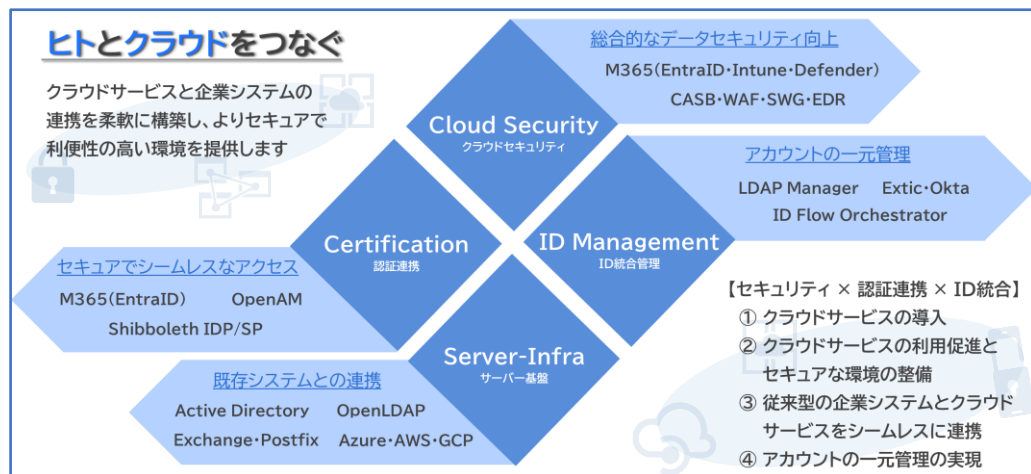
【システムインテグレーション事業】

2013年から本格開始したシステムインテグレーション事業では、クラウド活用時代におけるシステム設計に欠かせない「セキュリティ」「認証連携」「統合ID管理」を包括したインテグレーションを、提案・要件定義から設計・実装に至るまで対応しています。

クラウドコンピューティングが不可欠な現代社会において、クラウドセキュリティは年々その重要性を増しており、日々発生する脅威に対して、複数の新技術を組み合わせて迅速かつ的確に対処していくことが求められています。

認証連携 や ID 管理のテクノロジーは、個人情報保護やアクセス制御といったセキュリティ強化の面を持ちつつ、同時にユーザの利便性や運用効率化、コスト削減といった多くの面でのメリットを創出できる技術要素です。

これらの技術要素は、IT インフラの中において中核を担う要素でありながらもその特異性により、取り扱うには非常に高度なスキルレベルを必要とします。こうした背景もあり、対応できるエンジニア、ならびに SIer はまだまだクラウド・セキュリティ市場に少ないため、高単価なビジネスモデルを構築できる事業ドメインとなっています。



本事業では、クラウドサービスの導入支援を行うだけではなく、お客様のご要望をもとに現行システムの問題点を抽出した上で、お客様ごに適した提案を行う段階から対応しています。

導入プロジェクトにおいては、個別の要件にあわせて機能検証・移行検証を事前に実施し、精度の高い設計を実現することで、お客様と長く良好な関係を築くことができるビジネスを実現しています。

【システムインテグレーション事業の実績例】

案件情報	対応フェーズ	プロジェクト概要	技術要素
電気設備会社 クラウドセキュリティ導入	要件定義から 設計・構築	Microsoft 365 セキュリティサービス導入	・Microsoft Intune ・Microsoft Defender for Endpoint
服飾会社 認証基盤提案支援	コンサル・要件整理	SaaS等のサービス利用 に伴う認証基盤検討	・Entra ID ・Okta
国立大学 統合ID管理認証 基盤構築	提案・要件定義から 設計・構築・保守	ID 管理システムの新規 構築	・LDAP Manager ・Active Directory ・Microsoft Entra Connect
私立大学 統合ID管理認証 基盤構築	提案・要件定義から 設計・構築・保守	当社製品を用いたID 管 理システムの新規構築	・iD Flow Orchestrator ・Open LDAP ・Shibboleth IdP

【システムインテグレーション事業の今後について】

統合型クラウドセキュリティサービスとして、「SaaS型セキュリティ × 認証連携 × 統合ID管理」を包括的に提供することで、ID セキュリティ市場でイニシアティブを獲得することを目指しています。

2024年から自社 IDM 製品である「iD Flow Orchestrator」の提供も開始し、ユーザエクスペリエンスを最大限にすることを念頭に、次世代のクラウドセキュリティ・ソリューションとして機能拡充しています。

【セキュリティソリューション事業】

近年、日本の内外問わず、大規模かつ巧妙なサイバー攻撃によるセキュリティインシデントが多発しています。特に、生成AIの進化やキャッシュレス決済の普及に伴い、新たなIT基盤を狙った攻撃が増加しており、これに対する懸念が一層高まっています。

当社は、顧客に最適なセキュリティソリューションを提供するため、最新の脅威に対応した対策を提案し、セキュリティ事業の強化を進めてまいります。

本事業では当社の強みであるネットワークや認証領域をベースに、SASEを活用することでネットワークとセキュリティの機能を一体化し、クラウド環境やリモートワーク環境においても一貫したセキュリティ対策を提供します。これにより、セキュリティ強化だけでなく、運用・管理の効率化も実現し、顧客のビジネスを支える基盤を強固にします。



また、ランサムウェアやゼロデイ脆弱性への迅速な対応、生成AIを悪用した攻撃への防御策を重視し、顧客のCSIRTやSOCの立ち上げ、運用を実施することにより、総合的なセキュリティ強化を行い、ビジネスの継続性を確保できるよう支援します。

【セキュリティソリューション事業の実績例】

案件情報	対応フェーズ	プロジェクト概要	技術要素
某建設会社 セキュリティ対策全般刷新	セキュリティコンサルティング 要件定義～構築 運用	新たなセキュリティポリシーのコンサルティングを行い、情報セキュリティ対策の方針及び行動指針を立案。同セキュリティ対策実現のための実装を行い、ペネトレーションテストやお客様従業員の方々へのセキュリティトレーニング等、上流から下流工程まで一貫した支援を担当	Zscaler ZIA/ZPA Entra ID/Intune ペネトレーションテスト等
某アパレル会社 ゼロトラストセキュリティ化	PoC支援 要件定義～構築 運用	ゼロトラストセキュリティデザインに準じたレガシーセキュリティシステムの刷新プロジェクト。コアプロダクト選定支援から実装、運用を担当	Netskope SSE (SWG,CASB)
某商社 SASE導入	プロセス 要件定義～構築	既存境界型FWからSASEへの移行プロジェクト	Prisma Access
某人材会社 グループ統合基盤	プロセス 要件定義～構築	グループ会社のNW/セキュリティ統合のための新基盤更改/移行プロジェクト	Cato Cloud (SWG,CASB,SD-WAN,DLP)

【セキュリティソリューション事業の今後について】

従来のセキュリティモデルである「境界型モデル」に変わり、ゼロトラスト・アーキテクチャ（Zero Trust Architecture, ZTA）やSASE（Secure Access Service Edge）といった新しいセキュリティモデルの需要が益々高まってくると考えています。

当社もSASEに代表されるシステム導入の支援を行っている中で、システムを最大限有効活用されていないケースや、顧客従業員の方々の情報セキュリティに対する理解が十分ではないことも、しばしば見受けられます。

当社は単にシステムの導入だけではなく、本質的なアプローチを常に追求し、カスタマーファーストの視点で、顧客のニーズに応じた最適なソリューションを提供することを目指しています。

顧客の業務環境やニーズに応じたカスタマイズされたセキュリティソリューションの提案に加え、顧客従業員の方々に対するセキュリティ意識の向上を図る教育やトレーニング、システム導入後の継続的なサポートに注力することで、顧客の情報セキュリティ対策を強化し、安心してビジネスを展開できる環境を提供してまいります。

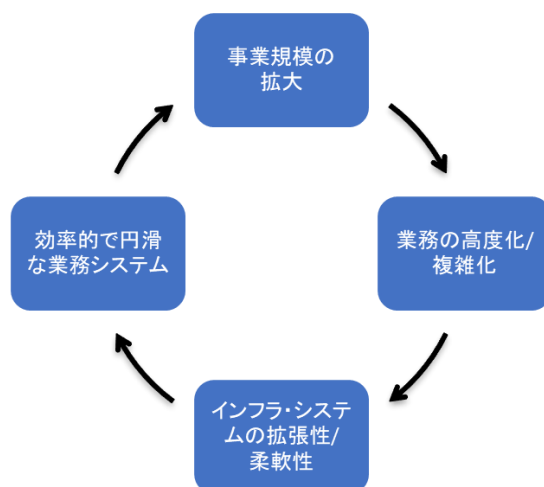
事業概要－各事業の説明

【DX/ICTコンサルティング事業】

プログデンスは、2018年4月よりICTコンサルティング事業をスタートさせました。当社は元来、ICTインフラ設計・構築におけるスペシャリスト集団として市場に認知されておりましたが、2023年4月より、ICTコンサルティング事業をより深化させたDX/ICTコンサルティング事業として再スタートしています。

プログデンスのDX/ICTコンサルティング事業は「経営層の観点」「DevOpsの観点」「情報システム部の観点」の3つの着眼点からお客様システム・インフラにおける問題の評価／分析／改善提案／実装までワンストップで対応します。多角的な視野を持ち、問題の本質を見定めることで、お客様の抱える問題・課題を解決し、その実現性を飛躍的に向上させていきます。

プログデンスのDX/ICTコンサルティングは4つのサービスで構成されています。



サービスメニュー	内容
DX人材育成支援（DevOps）	お客様のIT人材の採用・育成を支援します。伴走型のサポートにより、お客様の環境を理解し最適な支援を実施します。
DX/ICT戦略策定支援	お客様の経営ビジョン実現に向けたDX/ICT戦略策定を支援します。中長期計画から翌年度予算策定まで幅広く対応します。
プロジェクト推進支援	豊富なICTインフラ構築経験と、多くのアプリケーションベンダ様との協業実績をベースに、プロジェクト進行状況と計画とのギャップを埋め、スマートな実装が行えるよう支援します。
システム定着・活用支援	お客様が導入されたシステムを有効活用するために、運用方法の策定や運用業務の支援（運用自動化含む）をします。

【DX/ICTコンサルティング 実績】

お客様情報	内容	結果
東証プライム上場 某アパレル企業様	WAN更改実施に当たりアセスメント対応からベンダ選定、PJ推進を実施	・RFP作成 ・提案コンペによりベンダ決定 ・予定通りにWAN更改を完了
東証スタンダード上場 某建設コンサルティング 企業様	IT全般に関わるアセスメント対応からPJ推進まで分野を問わず幅広く実施	・セキュリティ規定の再策定 ・全拠点のNWインフラ入れ替え ・SASEの導入
業界最大手 某不動産賃貸管理企業様	NW切替えプロジェクト推進及び情報セキュリティ、業務フロー改善を実施	・営業店NWの全面更改を予定通りに完了 ・インフラ監視運用の定着化 ・トラフィックフロー可視化
某特別民間法人様	情報システム部門の運用、DX推進による業務改善を実施	・端末管理業務等の運用定着化 ・DX推進に向けた検討支援

【DX/ICTコンサルティング事業の今後について】

労働人口の減少やサイバー攻撃が日常茶飯事となっている昨今、DX/ICT化推進やサイバーセキュリティ強化は企業の経営課題として優先すべき事項の1つです。企業がこれらを進めるうえで、ICTインフラ環境の整備は非常に重要です。クラウドサービスを活用して業務効率化を図り、新しい

事業分野への進出や商圏の獲得を目指す必要があります。プログデンスのDX/ICTコンサルティング事業は、様々な環境・規模に対応し、企業に最適なコンセプトを提唱することで、DX/ICT化推進及びサイバーセキュリティ強化を支えています。

【ITエデュケーション事業】

各企業の成長戦略におけるIT活用の規模と重要性が年々大きくなる中で、システム担当者に求められる役割や専門性も拡大傾向にあり、社員教育の一環として外部研修サービスを活用する企業が増えています。ただ、一般的な技術会社の研修では、資格取得を目的としたものや基本構成の構築作業を体感するレベルのものが多く、決まったやり方や答えに対してより多くの単語やコマンドを覚えさせる詰め込み式のカリキュラムが多く見られます。

しかし、実際の環境では教科書的な単純な構成は少なく、加えて企業側の要望も多様化し、扱う製品や技術も日々進歩しています。システム全体を理解する多様な視点も求められており、研修内容を実務で活かせる場面が少ないのが現状です。

当社の研修では実際の事業や案件を通じて蓄積された豊富な知識や事例を基に、他社では提供が

難しい実践的な研修カリキュラムを整備し、外部向け教育コンテンツとして提供しています。これにより、研修生のスキル向上やステップアップに大きく貢献しています。

当社教育事業のコア・コンピタンスは、社内研修でも実施している「プログデンス・アビリティトレーニング」という教育メソッドにあります。複雑かつ多様化された環境の中で、実際の現場環境や新しい技術、課題に直面した時を想定し、研修生が研修を通じて試行錯誤しながら学ぶことで、『状況に合わせて自ら主体的に問題を解決していく能力』を養うトレーニングを実施しています。研修生の受講評価のフィードバックとして、技術評価、人物評価の定期報告ならびに研修終了後の研修報告会を実施しており、研修生の理解度や課題、特性等の把握に役立てることが可能です。

【プログデンスの技術研修へのこだわり】

◆現役TOPエンジニアによる業務で使えるノウハウ伝授

現役TOPエンジニアが研修カリキュラムの選定から研修の構成、研修教材の作成、実際の研修講師を一貫して担当しています。一つ一つの研修課題をこなしていくことにより、それぞれの技術項目の繋がりやシステム全体の理解ができるなど、他社には真似できないTOPエンジニアの知識とノウハウがふんだんに盛り込まれた内容になっています。

◆実際の現場で求められる内容を重視

当社の第一線で活躍する設計・構築業務に携わるPM/PL担当にヒアリングを行い、実際の現場で求められる技術スキルやノウハウ、思想に至るまで細かく分析し、研修カリキュラムや研修教材の選定を実施しています。

◆少人数制による細やかなサポート体制

対象者の経歴やスキルによっても理解度や導き出す答え（設計内容）にも差が生じてしまうため、少人数制で、一人一人の進捗に合った形のきめ細やかなサポートを実施しています。

◆研修テキストへのこだわり

当社の研修テキストは、図解豊富で分かり易いテキスト構成となっており、本のように体系的にまとめられているため、研修受講後や現場配属後の復習に大いに役立ちます。

【研修ラインナップ例】

サーバ

<サーバ基礎>

- Linux入門研修
- Windows入門研修

<クラウド関連>

- クラウド基礎研修～AWS編～
- クラウド基礎研修～Microsoft Azure編～
- クラウド基礎研修～Entra ID & Intune編～

セキュリティ

<クラウドセキュリティ>

- SASE基礎研修～Prisma Access編～
- SASE基礎研修～Zscaler編～

<ファイアウォール関連>

- ファイアウォール研修～ Palo Alto PA編～

仮想化

- 仮想化概要研修
- ネットワーク仮想化/SDN研修

プログラミング

- プログラミング基礎研修～Python編～
- 自動化基礎研修～Ansible編～

ネットワーク

- ネットワークSE入門研修
- ネットワークSE基礎研修

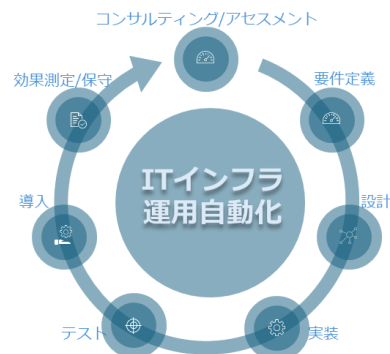
その他

- ネットワーク設計体感研修
- システム運用設計研修

事業概要－各事業の説明

【サービス開発事業：オートメーション事業】

IT インフラを担うネットワーク、サーバ、クラウド環境では、API の公開が当たり前となっていますが、実際の IT インフラの運用現場では、従来通り GUI や CLI による属人的な運用が続けられています。このような問題に対し、本事業はこれまでに培った高度な NI 技術と開発力（プログラマビリティ）を組み合わせ、「非属人的な最適化された IT インフラ運用の自動化」を実現します。



【オートメーション事業の実績例】

案件情報	対応フェーズ	プロジェクト概要	技術要素
某大手人材紹介会社様 NW運用自動化案件	コンサルティング・要件定義・設計・構築・運用	Proxy/FWの通信許可制御の運用業務の自動化	Ansible, Python, BIG-IP, Palo Alto
某大手アパレル会社様 Box運用自動化案件	設計・構築	Box運用業務自動化	Box, Netskope, Python, AWS
某大手石油会社様 監視基盤構築自動化案件	要件定義・設計・構築	監視基盤の新規構築、拠点NW機器の設定変更自動化	Zabbix, Azure, Ansible, GitHubAction, Cisco, Fortigate
某大手広告代理店様向け NW運用自動化提案	プリセールス	某システム構築	Python, AWS

【オートメーション事業の今後について】

IT インフラ運用における自動化は多くの企業が関心を持っている分野ですが、実際に導入している企業となると、まだまだ少ないのが現状です。人の手を介さず運用業務を自動化する動きは社会的にも期待が高まっているため、当事業では幅広い顧客層にアプローチして事業展開をしていきます。他事業で多くの実績を積み上げてきたバックボーンを活かし、既存ビジネスの土壌でアプローチしていくことにより、シナジーを発揮して事業拡大を推進してまいります。

【サービス開発事業：アプリケーション開発事業】

システムインテグレーション事業の開始以降、積み重ねてきた「クラウド」「認証」「ID 管理」の技術要素を中心とした数多くの設計・構築・移行実績をもとに、ユーザエクスペリエンスと高いセキュリティレベルを追求した自社サービス・製品開発を行っています。



2020年に始まった GIGA スクール^(※)市場へ展開している School Shuttle は、ICT 教育クラウド用の ID 管理サービスです。Microsoft 365 版と Google Workspace 版を提供しており、クラウドサービスを直接操作することなく、Microsoft Excel の操作で簡単に管理することができます。

児童・生徒の個人情報に対して高いセキュリティで管理負荷を抑えるとともに、管理業務の属人化を防ぎ、県域レベルで分散管理できる点が評価されており、国内各地の教育現場で管理しているアカウント数は200万 ID に上ります。

Microsoft 365 と Google Workspace の両サービスを利用している教育機関向けには転送機能を提供しています。今後お客様の声に応えて利便性の高い機能を随時追加していきます。

※文部科学省が2019年に提唱した、全国の小・中学校、高等学校などに1人1台のコンピューターやタブレット端末と高速大容量の通信ネットワークを整備する取り組み。



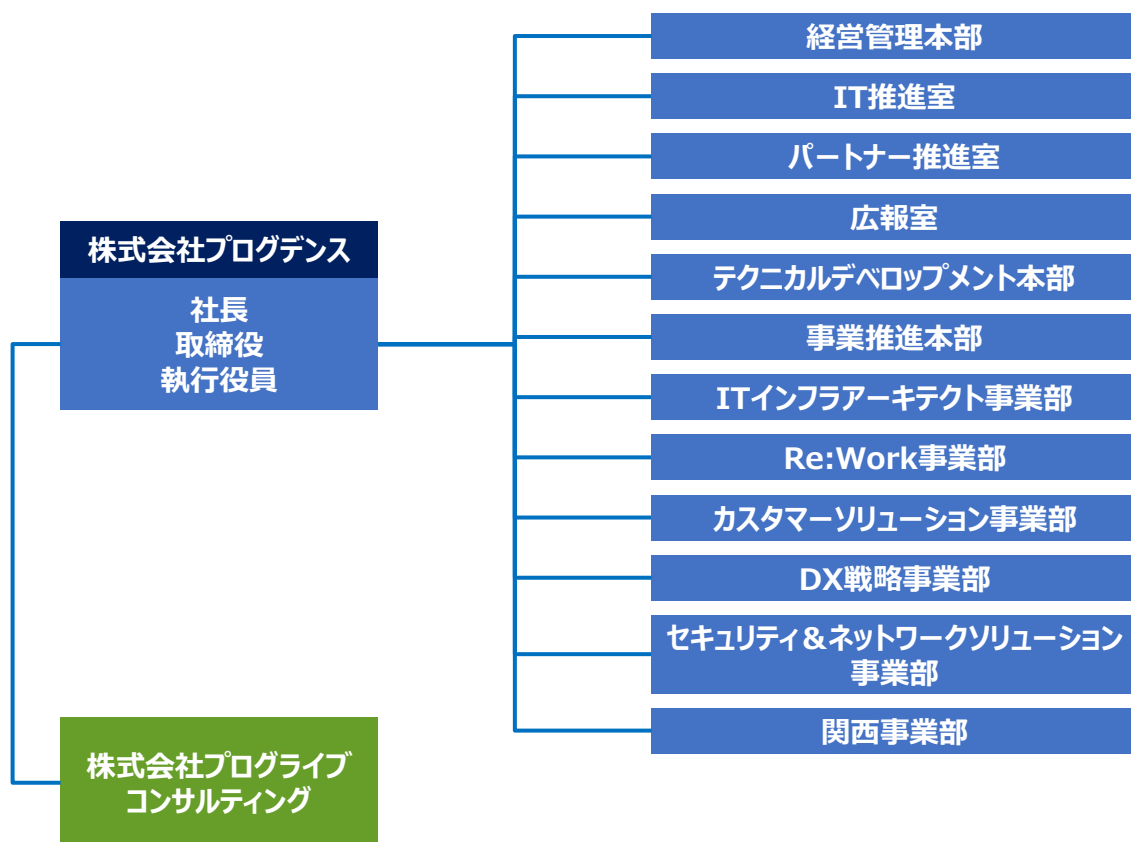
iD Flow Orchestrator は、一般事業法人や大学などの高等教育機関を対象にした、統合 ID 管理ソフトウェア製品です。IT 人材不足が謳われる中、ID 管理のスペシャリストがいなくても、全 IT システムの中核となる ID 管理システムの運用・改善・拡張を容易に行うことができる環境の実現に向けて提供しています。

ID データの入力から、各プロビジョニング先システムに対するデータの流れや加工処理を Web 画面上で一元的に可視化し、ID 管理に精通していない管理者でも直感的に操作できるようユーザビリティにこだわって実装しています。

さらに ID 運用におけるセキュリティを向上させるため、LLM の概念を取り込んだ追加機能や、他システムから取得できる情報を活用した製品開発を行いながら、人的リソースに依存しない ID 管理の世界を目指していきます。

組織図

当社組織は、お客様へのしっかりとしたサポートができる体制はもちろん、最新技術へのキャッチアップや新しいビジネス戦略の企画・推進といった将来のビジネス展開までも見据えた体制になっている点が特長です。



【各事業部の紹介】

● 経営管理本部

財務、税務、法務、労務、認証取得（個人情報等の情報セキュリティ）等、管理部門のすべてを統括する部署です。財務部、経理部、法務部、総務部等の部署間にまたがる管理部門の業務を経営管理本部という一つの部署に統合し、最小人数、ワンストップでその業務をおこなっています。

受動的な事務処理や記録保持のための部署ではなく、戦略的、能動的に経営に関与していきます。

● テクニカルデベロップメント本部

最先端技術の研究開発を始めとした当社全体の技術戦略の立案を行なう部署です。

メーカーやパートナー企業と協業して最先端技術をビジネス化するとともに、他部署にノウハウ提供を行なうことで企業全体の技術力向上を図っています。

● 事業推進本部

当社の要となる社員の採用・育成・人事評価を担う部署です。「人材によって当社組織を成長・活性化させる」という考え方のもと、技術に留まらない人材育成、社員のエンゲージメントを高める活動、公平性を持った人事戦略を推進しています。

● ITインフラアーキテクト事業部

お客様先に参画してクラウドインテグレーション事業を展開する部署で、クラウドシステムへの移行やハイブリット環境のデザイン構築を行なっています。

お客様のシステムライフサイクルの全てにおいて、企画提案からプロジェクトマネジメント、ITサービスマネジメントまで寄り添って対応しています。

● Re:Work事業部

本事業部は、クラウドサービス導入や周辺アプリ開発、認証・ID管理の実装が強みです。技術力と実績を活かし、高品質なインテグレーションを提供。エンジニアの成長を支援する環境を整え、多様なキャリアアップ機会を創出しています。

上流工程での課題解決や新たな価値創造を通じ、業界トップの技術者集団を目指します。

● カスタマーソリューション事業部

本事業部では顧客の戦略パートナーを目指し、事業展開を行っております。ネットワークとセキュリティを主軸にしつつも、特定の技術領域に限定はしません。

ネットワークインテグレーションを得意としながらも、運用支援やサービス/機器/ライセンス販売等顧客の要件実現や課題解決を第一に考え、自社以外の力も結集した最適なソリューション提案ができる組織を目指しています。

● DX戦略事業部

事業会社の情報システム部門向けにITインフラを中心とした総合的なIT/DXコンサルティングを行なっています。お客様自身で自走できるように、中長期IT戦略の策定からプロジェクト実施までを伴走してサポートします。また、システム運用や業務のオートメーション化を推進し、お客様の生産性を高める支援も行います。

● セキュリティ&ネットワークソリューション事業部

本事業部は2024年4月に新たに発足された部署です。どんなに技術が進化してもネットワークとセキュリティはその根幹を担うものであり、重要性は増すばかりです。オンプレミス、クラウド問わず様々な実績を積み上げて順調に事業を拡大しており、直近ではSASEを中心とした技術者を増やしています。

プライム案件を中心としつつも、関西メンバーと連携しながら関東だけでなく関西の案件を担うこともあり、幅広いお客様対応が特徴です。

● 関西事業部

プログデンス初の拠点展開を目指して2019年度にスタートした関西事業部は、クラウドとネットワークの両事業において新規顧客開拓とキャリア採用を推進することで堅調に事業を拡大しています。

東京本社で取り扱っているトレンド技術に関西市場に展開することで実績のある先行的なビジネス基盤を構築するとともに、2024年度には関西オフィスを移転し、更なるキャリア採用強化と関西エリアの新卒採用に向けて動いています。

【当社関連会社】

● 株式会社プログライブコンサルティング

プログライブコンサルティングは、プログデンス初の子会社として2023年10月に設立されたITコンサルティング企業です。

企業のDX推進や情報システム部門の強化を伴走型で支援し、クライアントの自走力向上を重視しています。セキュリティ対策、コスト最適化、IT戦略策定などの領域で専門性を発揮し、実践的なアプローチで課題解決に貢献します。

【株式会社プログライブコンサルティング】



プログライブコンサルティングは、2023年10月にDX/ICTコンサルティングに特化したコンサルティングファームとして設立されました。プログデンスの100%子会社となり、SI/NI事業をメインとするプログデンスと連携してお客様の課題に対する戦略立案から、解決に導くソリューション導入、お客様のシステム運用部門の業務支援までトータルでサポートいたします。

PROGRIVEとは、

進歩 [Progress] + 繁栄 [Thrive]

の造語です。

変化を恐れず新しいことへ積極的にチャレンジして「進歩」を続ける事業体を目指し、革新的なアプローチにより新たな価値を創造することで顧客および社員を豊かな生活へ導く（「繁栄」）企業でありたいという想いを込めてこの社名としました。

会社名	株式会社プログライブ コンサルティング [ProGrive Consulting Co., Ltd.]
設立	2023年10月20日
資本金	1,000万円
従業員数	10名
代表者名	代表取締役社長 中川 暢也
所在地	〒101-0062 東京都千代田区神田駿河台2-5-1 御茶ノ水ファーストビル

PROGRESS
進歩



THRIVE
繁栄

プログライブコンサルティングが提供するITコンサルティングサービスは5つに分けられます。



DX/ICT戦略策定支援

お客様の課題を分析し、テクノロジーとビジネスの整合性を図り、具体的な実行計画の策定を支援します。密なパートナーシップを通じて、お客様の現実的な課題解決に焦点を当て、業界知識と技術的な専門知識を活用して包括的な支援を提供します。



要件定義プロセス支援

導入予定のITシステムに対して、お客様の抱えている課題やゴールを的確に伝えるためのRFP作成を支援します。また、ベンダーの提案内容に対して、専門的かつ客観的な視点から比較を行い最適なベンダー選定を実現します。



PJ推進支援

豊富なIT導入経験を活かし、プロジェクトの進行を包括的にサポートします。プロジェクトライフサイクル全体を見据え、ベストプラクティスを活用しながらお客様固有の要件に対して最適、かつ効率的な進行の提案と実現をします。



ITコスト最適化支援

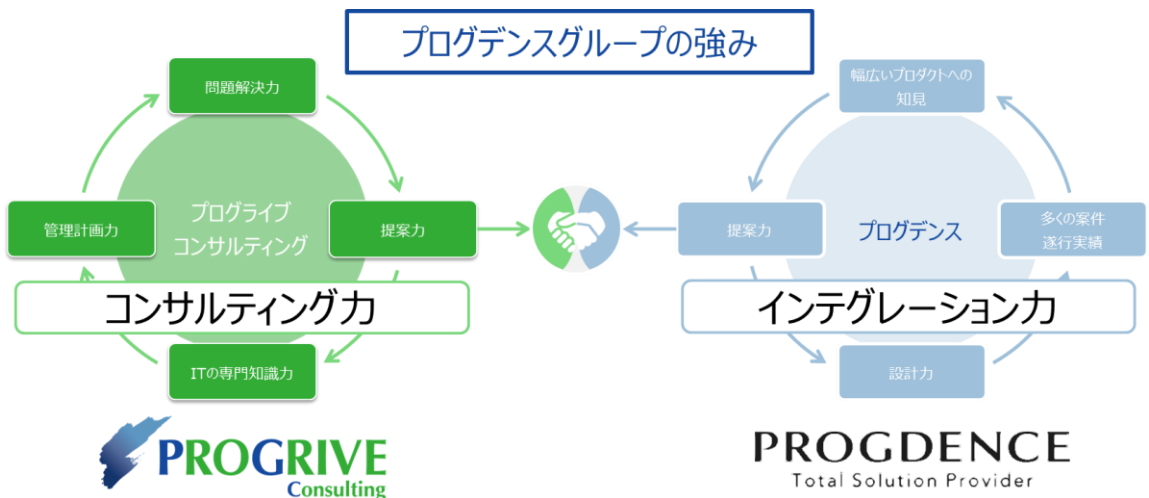
ITシステムの導入後も効果的に活用されているかを評価し、ITコストを最適化する支援を行います。経験豊富なコンサルタントが、クラウドサービスを含めた幅広い知識を活かして最適なソリューションを提案します。



IT組織最適化支援

企業のIT組織には役割の不明瞭さや人材配置の問題が存在します。本コンサルティングでIT部門の役割を再定義し、体制と人材を提案することにより、組織の効率化、戦略的IT活用が可能となり、ビジネス競争力の向上に繋がります。

プログデンスとプログライブコンサルティングは、グループ会社として最大限のシナジー効果を引き出します。



創業動機

プログデンスの現経営陣は、創業以前はネットワークの運用、監視保守を行う会社において、経営から実務にいたるまでのマネジメント全般に携わっていました。ネットワークの保守を主事業とするその会社は、一旦お客様との関係性ができれば継続的に案件が入る安定したビジネスモデルで順調に成長していました。一方で、保守業務における既存技術への対応力は向上するものの、若手エンジニアたちがより高い最新技術を磨く機会を逸しているという現実もありました。そこで、「企業だけでなく、エンジニアも成長していけるような常に高い技術を誇る会社を作りたい」という理想を掲げ、前職の地位を捨てて集まったのが現在のプログデンスの経営陣であり、創業メンバーです。こうして、ネットワークの会社からスピンアウトしたメンバーにより、2006年、最上流を担うIT企業としてプログデンスは設立されました。

創業後の歩み

	当社の歩み	社会・技術動向
2006年	創業～NI業界での地位確立のための徹底した差別化戦略 創業当時、ISP（インターネットサービスプロバイダー）が提供するネットワークサービスを利用した企業通信ネットワークの構築が業界のトレンドとなっていました。当社には、経営陣が前職から培ってきた大手企業との直接的なパイプがあり、創業間もないベンチャーとしては順調な船出となりました。 しかし、ネットワーク分野は差別化がしにくいという、特異性がなければ単なる下請け業者に甘んじてしまう業界。そこで、経営陣は他社との徹底した差別化・差異化のため、「徹底した収益管理」を行い、そこで得た収益をテコに「高度な技術力を持つエンジニア育成のための環境や設備への投資」を行って、保守・運用の効率化までも考えたネットワーク設計、構築ノウハウを蓄積していきました。こうしてネットワーク分野では高い技術力を遺憾なく発揮し、厚い信頼を獲得していきました。お客様には、「ネットワークならプログデンス」というイメージが定着し、よりネットワーク案件依頼が集中するようになりました。	ライブドアショック 日本郵政(株)発足 新会社法制定・ガバナンスの強化 地上デジタル放送開始 AppleがiPhoneを発表 総務省が「電子政府システムのIPv6対応に向けたガイドライン」発表 リーマンショック
2009年	企業のイメージアップを目指して～第三者のお墨付きと当社独自サービスの導入 設立当初からお取引いただいた大手顧客との関係を強化したほか、良質なノウハウを蓄積できる優良な顧客を開拓していったことでリーマンショックの影響を受けることもなく、売上・収益ともに順調に伸びていきました。 次は対外的な企業のイメージアップ、企業の信頼度向上を図ることを重点課題とし、2009年に本社を現住所（千代田区神田駿河台）に移しました。同時に経済産業省システムインテグレータ登録企業認定、プライバシーマーク等の会社資格を取得。さらにベンダ企業のパートナー認定も次々と受け、お客様へ提供できるソリューションの幅を広げていきました。 設立から5年が経った2011年、テクニカルスキルだけでなくビジネススキルも有する幅広い優秀な人材を育成してきた当社だからこそ可能な知的付加価値の高いサービス「Cloud Bank（クラウドバンク）」を展開。単なる下請け的ポジションからの脱却と企業イメージアップを目的に、差別化が難しい業界の中で、差別性、特異性のあるポジションでお客様に認知していただくことを目指しました。	民主党へ政権交代 クラウド・コンピューティングの台頭 小惑星探査機「はやぶさ」帰還 東日本大震災 BCPに対する関心 地上デジタル放送完全移行

これまでの事業展開

当社の歩み

社会動向

2012年 「ネットワークのプログデンス」からの脱却を目指して

NIerからトータル・ソリューション・プロバイダーへと成長するために、NI事業で積み上げた強固な顧客との関係性とインテグレーション業務のノウハウ、潤沢な資金をバックに、**2011年にアプリ開発事業、2013年にシステムインテグレーション事業を開始し、事業領域を広げていきました。**

2013年には、事業拡大に伴って本社をさらに増床。若手エンジニアの採用強化と育成を図るべく人事部門を開設。コンサルの実績を積み上げながら、新規のソリューションサービスの開発・販売を開始し、ネットワークインテグレート専門会社、人材派遣ビジネス会社といったイメージからの脱却も図っていました。

2015年には、さらなる教育環境の充実化を目的として**テクニカル・トレーニング・センター（TTC）を開設し、自社社員の技術レベルの向上をはかる**と共に、『**プログデンス・アビリティトレーニング**』のメソッドを外部企業へ提供し、ITエデュケーション事業を拡大させました。

労働者派遣法改正（2012年）

iCloudデータ流出騒動

相次ぐ個人情報漏洩問題

労働者派遣法改正（2015年）

マイナンバー制度

2017年 更なる事業拡大、安定経営を目指しての環境整備

これまでの実績により、多くのクライアント様からも高い評価を得られるようになってきましたが、さらなる事業拡大を目指し、様々な分野に取り組む上でネックとなっていた分散されたオフィスを一ヶ所に集約。さらに業務の効率化と質の高い仕事を実現させるため、2017年に本社と分室を統合し、新本社を千代田区神田に構えました。

2023年には増員に伴ってさらにオフィスを増床し、同時にIT戦略コンサルを専門とする子会社「株式会社プログライブコンサルティング」も設立しました。2024年には関西事業所も増員に伴う移転を行うなど拡大成長を続けています。

また、2020年には初の自社開発製品『School Shuttle（スクールシャトル）』を、2024年には『iD Flow Orchestrator』をリリースするなど、自社サービスの提供も始め、事業スキームや収益モデルの変革を図っています。

電力自由化

英EU離脱決定

働き方改革関連法の施行

COVID-19流行

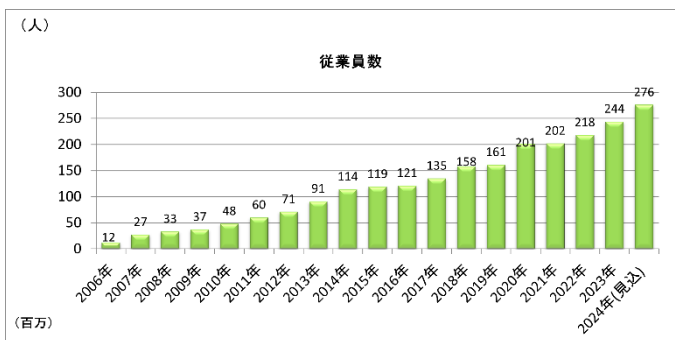
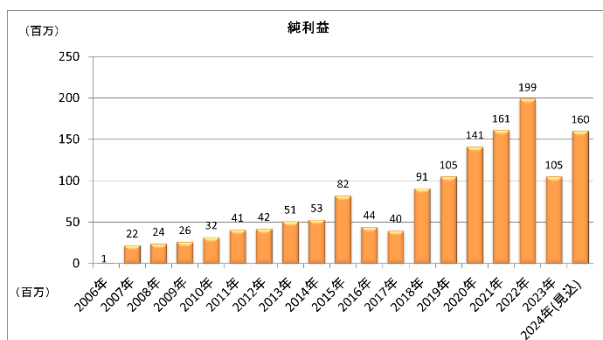
東京オリンピック・パラリンピック開催

能登半島地震の発生

円安の進行 一時1ドル160円へ

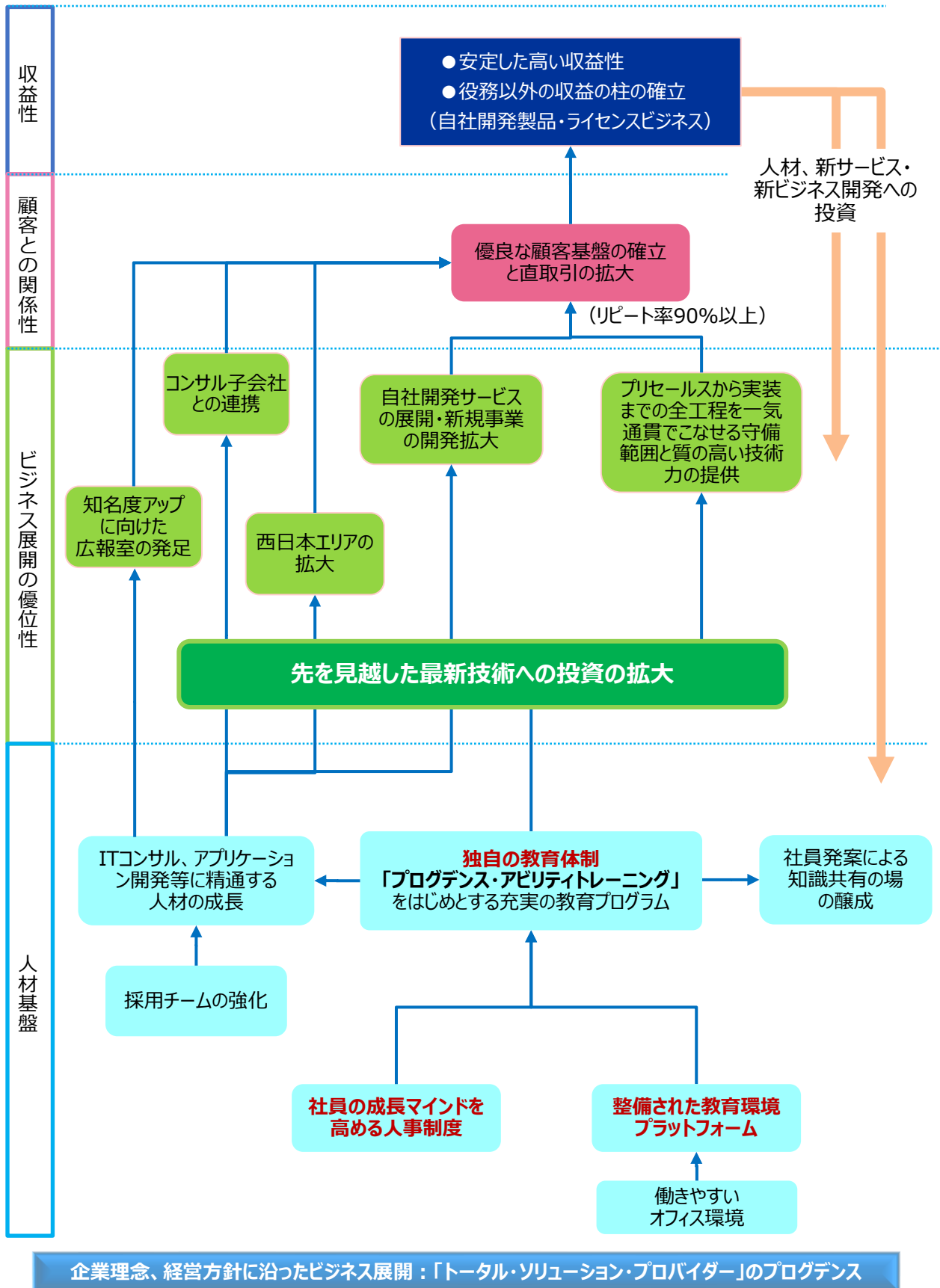
現在

【売上、純利益、従業員数の推移】



プログデンスの強み

プログデンスの強みの連鎖図



社員の成長マインドを高める人事制度

当社では2019年4月に新たな人事評価制度を導入してから5年が過ぎました。その新人事制度のもとで成長してきた新卒採用の社員たちが重要な顧客、重要な事業を担うようになってきており、非常に活躍しています。若手の管理職登用も進み、新卒採用者から管理職になった社員は6名もいます（プログライブコンサルティングへの移籍者を含める）。

(1) 公平な人事評価制度の運用

当社の人事制度は、評価をする、評価をされるというだけのものではなく、これまで培ってきたプログデンスのコアコンピテンシーを明確にし、社員に対して求める能力の指標としてもらえるものになっています。人事制度には次の3つのポイントがあります。

① キャリアパスの明確化

キャリアパスを全体的に成長段階に応じて10の等級に分け、各々の昇進・昇格の段階と役割を明確にしている点、管理職コースとエキスパート・コンサルタントコースの複線化にしている点が特長です。キャリアパスの複線化には、ビジネスや組織を牽引する管理職と同様に高い技術力を有した社員も、エキスパート職・コンサルタント職、技術職として公平に評価し、安心してキャリア形成をしてもらいたいとの狙いがあります。

② コンピテンシー評価

迅速性、正確性、計画性、実行力、協調性、積極性、自己啓発力など10の項目において、それぞれの役職や等級で必要な能力をコンピテンシー（高い業績・成果につながる行動特性）として明確に定義し、求められるレベルを可視化しています。

③ 公平な評価・処遇の実現

本人の働きぶりや実力を最も把握している直属の上司が一次評価をし、同じ等級内で評価を相対調整することで公平な評価を行うようにしています。能力次第で、社歴に関わらず昇進することも可能です。



(2) プログデンスのキャリア・ディベロップメント・プログラム (CDP)

CDP (キャリア・ディベロップメント・プログラム) とは、社員が個別に

- (1) 自分の職業について考える機会をもち、
- (2) 中長期的にどのような仕事につきたいかの目標を定め、
- (3) そのために必要な能力や経験を企業が明らかにした上で、
- (4) 企業がそれらを身につけるための教育や配属を計画する

プログラムです。CDPはそれだけで独立して機能する制度ではなく、評価、異動、研修、情報管理など複数の制度を、育成を軸に連携させて運用するプログラムです。当社では2019年に社員の中長期的目標設定に対し、会社がそれに必要な教育や配属を実施することで、会社と社員との絆を深めることができ、離職防止にもつながると考え、CDPの導入を決定しました。

プログデンスのCDP制度は現在のところ、次の2つの要素を主に、以下の社員を対象に実施しています。

【対象】

- 新卒入社2年目～4年目 (※新卒入社2年目についてはキャリア面談のみ実施)
- 中途若手2年目～3年目

【内容】

①キャリア開発プログラム (OFF-JT)

全9回予定 (コンピテンシー : 5回、キャリア形成支援 : 4回)

コンピテンシーの回では、プログデンスが掲げる「ビジネスパーソンとしてもエンジニアとしても優秀な人材」について、必要な能力や大切にしたい価値観、さらにはそこに到達するために有効な経験などを会社側から明示し、キャリア開発における具体的なイメージを持っていただきます。

キャリア形成支援の回では、自己分析のワークや研修参加者同士で行う情報交換を通じて自己理解を深め、自身の適性について考えることで、中長期的にどのようにキャリア開発をしていきたいかの目標を定める機会を提供しています。

②キャリア面談 (キャリアコンサルティング)

社員がその適性や職業経験に応じて自ら職業生活設計を行い、それに即した職業能力開発を効果的に行えるよう、面談を通じて個別にサポートします。キャリア開発に関する相談全般に対応しており、業務や人間関係など、現状や将来について幅広くヒアリングしています。

(3) キャリアチェンジ支援制度

技術領域を変えたキャリアを積みたい場合に、面談を通して本人の意思確認を行った後、新しい技術領域の基礎研修とそのベースとなる資格取得を支援する制度です。

資格取得後には新しい技術領域を担当している部署への異動を確約するもので、自身の希望するキャリアを自身の努力で確実に形成していくことができる点が特長です。

（４）充実した福利厚生

当社では社員とその家族が心身ともに安心して仕事ができるよう、法定福利厚生以外にも充実した制度を整えています。

【休暇制度】

年次有給休暇	時間単位、半日単位で取得が可能
年末年始休暇	12/29～1/3の休暇
ウェルカム休暇	新入社員が使用できる特別休暇
生理休暇	
結婚休暇	本人・子女・兄弟姉妹が結婚した際に使用可能
妻の出産時の休暇	
産前産後休暇	
育児休暇	男性の取得実績も多数あり
介護休暇	
子の看護休暇	
育児時間	1日2回、1回につき30分取得可能 ※女性限定かつ1歳未満の子がいる場合に限る

【手当】

役職手当	
出張手当	
家族手当	
資格手当	取得している資格に応じて付加される
資格取得補助金	資格取得に際してかかる資金の支援
資格取得報奨金	資格に合格した際に支払われる付加金（資格の難易度に応じて）

※資格取得支援制度としては、当社が選定した約100項目の試験を難易度に応じて4つのレベルに分類し、対象資格は資格取得（合格時のみ）時の受験費を全額会社が負担します。
レベル3、4は取得時に報奨金（お祝い金）を支給、レベル4は別途の資格手当を支給（保持期間は毎月支給）します。

【健康管理】

社会保険完備(関東ITS健保)
健康診断無料
女性専用24時間電話相談窓口
24時間電話健康相談
介護相談ホットライン
メンタルケアカウンセリングサービス

【その他導入設備】

ヘルシーフードが低価格で食べられる「OFFICE DE YASAI（オフィスで野菜）」やオフィス向け置き菓子サービスの「オフィスグリコ」を導入しています。また、コーヒーサーバ、ミネラルウォーター、フリーズドライスープは飲み放題です。

（５）労働環境の良さ

残業時間短縮にも早くから取り組んでおり、5年前と比べると2時間以上の短縮を実現しています。有給消化率も61%と業界内でも高水準にあります。

今後も引き続きキャリア形成とワークライフバランスを考えた取り組みを行っていき、従業員に仕事もプライベートも充実してもらえるよう環境を整えていきたいと考えています。

プログデンスの強みー人材基盤

【データから見る当社の働きやすさ】

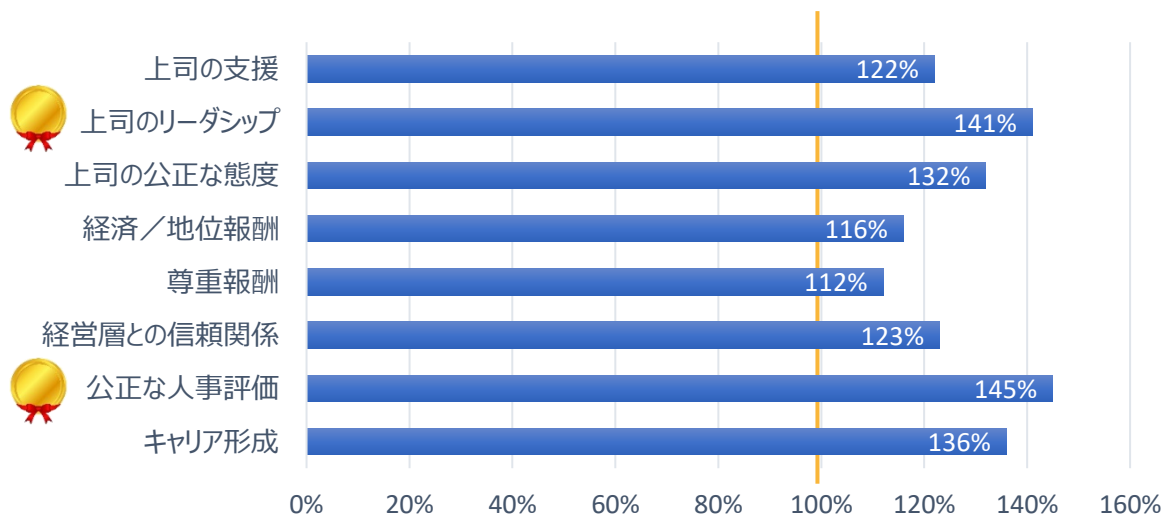
従業員意識調査では、全体的に見て上司や経営層との関係性の良さが伺える結果になっており、特に「上司のリーダーシップ」、「公平な人事評価」において高い数値が出ています。

5年前と比べて、「公正な人事評価」および「経営層との信頼関係」は4ポイント、「経済／地位報酬」と「上司の公正な態度」は2ポイントそれぞれアップしており、「キャリア形成」に至っては8ptもアップしています。その他の項目も同数値で推移しており、下がった項目はありません。

新人事制度が導入されてから5年以上経ちますが、「公正な人事評価」が4ポイントアップしていることから、概ね新人事制度は好意的に受け入れられており、成果が出てきていると思われます。また、キャリア形成に対する意欲と会社への期待が高い社員に対しても、当社がそのニーズに応えられている結果の表れと考えています。

さらに特筆すべき点は、社員数も5年前より100名近く増えているにもかかわらず、「経営層との信頼関係」が4ポイントもアップしている点です。会社の規模が大きくなっても、経営層と社員が近い関係にあり、信頼おける存在となっていることが伺われます。後述する「PDスピリットを醸成する社内活動」にあるとおり、経営層と気さくに話ができる機会が多いことや、社員一人一人を見て適切なフォローを経営層が行えていることが要因と考えられ、その社風が顕著に表れた結果になっているといえます。

従業員意識（ストレスチェックから）



【項目の説明】

- 上司の支援 : 上司が話しかけやすく、頼りになり、相談にのってくれる
- 上司のリーダーシップ : 上司が仕事の出来についての適切なフィードバックを行い、部下の能力発揮と自ら問題解決できるよう指導している
- 上司の公正な態度 : 上司が偏見を持ったり、独りよがりだったりせず、部下に思いやりと誠実さを持って対応してくれる
- 経済／地位報酬 : 仕事上の努力や達成度に対し、金銭あるいは処遇を適切に受けている
- 尊重報酬 : 上司や同僚から、仕事上の努力や達成度にふさわしい尊敬や処遇を受けている
- 経営層との信頼関係 : 経営層と従業員の間に相互の信頼関係がある
- 公正な人事評価 : 人事評価の方針、基準について情報が提供され、個別の人事評価結果について納得できる説明がなされる風土や方針がある
- キャリア形成 : 従業員のキャリアについて人事方針や目標が明確にされ、教育・訓練が提供されている

プログデンスの強みー人材基盤

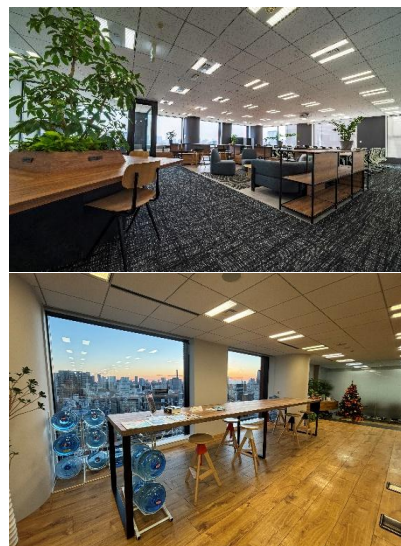
働きやすいオフィス環境

当社のオフィスは大変きれいで緑も多く、非常に仕事しやすい空間が広がっています。立ち仕事、立ち会議もできる机もあり、社員のその時の気分で効率的な仕事ができるように工夫されています。

2023年秋には、社員の増加に伴いオフィスが手狭になってきたことから、現在入居しているビルの10階にも新しくオフィスが増設されました。80名が着席できる大セミナー室では、大人数での会議や研修が可能です。また、会議室が3室も増え、対面式、リモート式いずれの会議体にも使い勝手が良い機能的なつくりになっています。すべての会議室にはワインの名前が付けられています。

会議オフィス内には周りの騒音を気にせず集中してリモート会議ができるよう、一人用のテレフォンカンファレンスブースも3つ用意されています。

また、同10階には新会社プログライブコンサルティングのオフィスが入居しており、カフェのようなおしゃれなつくりになっています。自由なアイデア発想が大事なコンサルファームらしいオフィスです。10階にあることで、独立性を保ちながらもプログデンスの社員とも交流しやすいというメリットがあります。



プログデンスオフィス



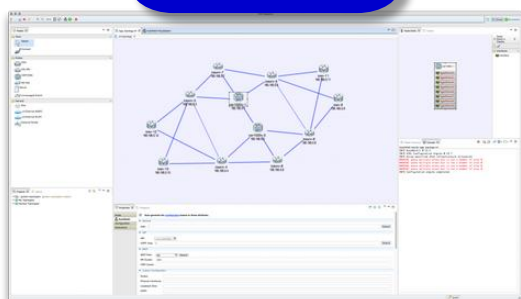
プログライブコンサルティングオフィス

整備された教育環境プラットフォーム

(1)「プログデンス バーチャルラボ」

当社では、Cisco 製品はもちろん、VPN 製品、Firewall、Load Balancer、Wireless など、様々な技術研修に対応できるバーチャルラボ環境を整えています。専用ラック内での環境構築後、リモート環境からのアクセスも可能で、専用ポータルから予約すれば、出先でも自宅でもいつでもどこからでもアクセスすることができます。研修の予習、復習として、機器検証や技術向上に向けた自己学習として、IT資格の受験の学習として活用できるほか、実際の業務における動作確認を行う際にも利用できます。

ネットワーク・ラボ

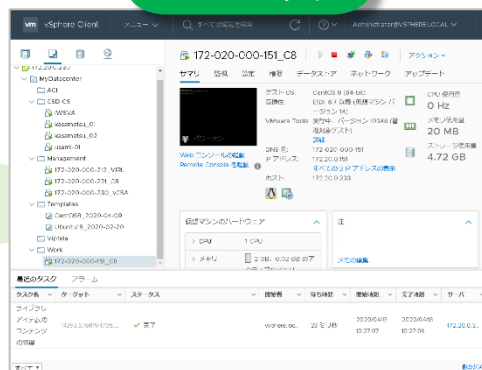


ネットワークラボでは機器（ノード）を配置・接続して検証したいトポロジーを作り、検証することが可能です。また、ネットワークラボ内に閉じた検証だけでなく、インターネット等の外部と接続して検証することも可能です。検証した構成をファイル化して他の人にも渡せるため、「同じプロジェクト間で検証環境を共有したい」「構成を履歴として残しておきたい」といったニーズにも対応できます。

サーバ・ラボ

サーバ・ラボでは VMware 社の vSphere を使って検証を行うことができます。新たな OS を追加することも可能で、各社が提供しているバーチャルアプライアンスを構築し、これらを組み合わせて様々な検証を行うことも可能です。

さらには、サーバ・ラボとネットワーク・ラボを組み合わせ、検証を行うといったことも可能です。



(2) SASEの検証が可能なラボ環境

ビジネスがクラウドへ移行し、様々なユーザやデバイスが組織外からアクセスするケースも増えてきたことから、当社はネットワーク機能とセキュリティ機能を統合してクラウドサービスに安全にアクセスできるSASEにいち早く目をつけ、その検証が可能なラボ環境を社内に構築してきました。SASEを実現するサービスとしてPrisma Access（パロアルトネットワークス社が提供するサービス）とZscalerを導入しています。

中堅規模の企業でここまでの検証環境を持っているところは少なく、通常は大手企業が提供する研修などで少し触れることできる程度です。

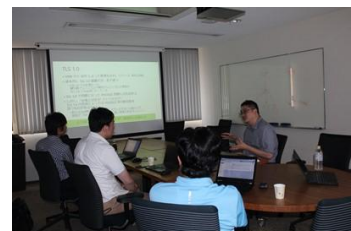
また、当社では社員のSASEへの理解を深めるために、有志が集まってPrisma Accessを学ぶプロジェクトを立ち上げています。定期的に全社勉強会を開くなどして、このラボ環境を積極的に活用し、最先端のセキュリティ技術の習得に努めています。



(3) ノウハウの蓄積に向けた全社的活動

■ PD-Study

少人数で最新の技術とトレンドを学ぶ研修です。実機の手通しを通じて理解を深めていただく「ハンズオン形式」の学習を取り入れており、個々のレベルに合わせて徹底的に学べます。



■ 技術情報共有会「PD-Talks」の開催

互いに技術やトレンドの共有化を図る技術情報共有会を開催しています。実際の現場で使われた最先端技術や事例を共有し合い、社員が最先端の技術トレンドにキャッチアップできる場としています。



■ 社内カンファレンス

各事業部で取り組んだプロジェクトの内容をセッション形式で発表し合う社内カンファレンスも開催しています。事業部の垣根を超えて相互に技術的な情報共有を図り、全社的な理解を深めるとともに、知識の幅を広げるのに役立っています。



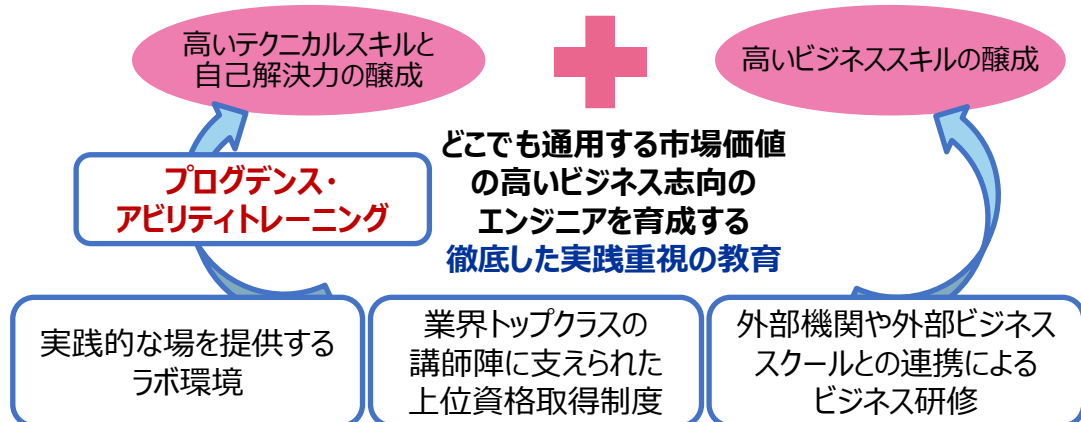
プログデンスの強みー人材基盤

▲ 独自の教育体制

当社では、機能化・体系化された教育システムを確立して、自己解決力の高いビジネス志向のエンジニアを育成しています。

特に「プログデンス・アビリティトレーニング」は、高度なテクニカルスキルと現場対応力を早期に身に付けられるよう工夫された当社独自の教育プログラムです。どこでも通用する市場価値の高いエンジニアになるための非常に実践的なプログラムであり、即、現場で活躍することができる内容となっています。

今後は自社内のみならず、本プログラムを教育サービスとして提供していくことで、日々高度化していく技術に対応できる優秀なエンジニアを多く輩出し、業界のエンジニア不足解消に貢献していきたいと考えています。



（１）独自の教育プログラム：プログデンス・アビリティトレーニング

「プログデンス・アビリティトレーニング」は、単に表面的な知識をマニュアル的に詰め込む教育ではなく、現場環境で求められることに対応できる思考力や想像力、自己解決能力の向上を目的とした教育であるところに特長があります。基本的な知識、原理、原則について学習した後は、現場で通用する演習を通して、その答えを研修生自身に考えさせ、応用の仕方を学ぶという教育方法です。これを当社では、「状況に合わせて自ら主体的に問題を解決していくことができる能力トレーニング」という意味で、「**プログデンス・アビリティトレーニング**」と呼んでいます。現場で発生する設計・構築上の問題や新しい技術、課題に直面した場合などでも、臨機応変に対応できる応用力と即戦力が身につきます。これはプロジェクトでも、経営においてもリーダーとして必須の思考であり、ビジネスマンとして大きな武器になります。

【『プログデンス・アビリティトレーニング』の基本的な仕組み】

技術的な基礎知識、理論の学習

基本的なシステムの構成、必要な知識を習得します。

実践演習

（実機を使った考える問題）

実践的なシステム設計・構築に関する演習課題を与え、まずは研修生自身でシステムの組み方を考えてもらいます。

各人の回答に対する意見交換

互いの解答（設計の構成内容）を比較・分析して、各構成のメリット・デメリットについて活発に意見交換をすることで新しい観点や気づきを得ます。講師からは現場で役立つ実践的な視点や知識が与えられます。

卒業成果報告

1か月間の研修後、疑似的な設計を行ってもらい、卒業成果報告を行います。この際、現場の人、プロジェクトマネージャから実際の経験も踏まえた実践的なフィードバックがされます。

プログデンスの強みー人材基盤

「プログデンス・アビリティトレーニング」の仕組みで分かる通り、この教育手法は教育ノウハウを確立するまでに相当な期間とインストラクターの質が求められるため、他では実施することが難しい教育方法でもあります。もちろん、研修期間中でも、実構築業務も織り交ぜた業務体験を行うなど、徹底した実践重視の研修を行っています。

また、同じフロア内に、実際に設計／構築業務を担当している先輩や複数名の CCIE ホルダーも在席し、研修生との交流や情報交換が積極的に行われています。現役 TOPエンジニアである講師の高い技術力と豊富な設計、構築ノウハウを共有できる環境をつくり、高い研修品質を維持するようにしています。

（２）充実の教育内容・教育体系

当社では、新入社員の方を、大手企業と同等、もしくはそれ以上の3ヶ月の集合研修＋9ヶ月のOJT教育期間をかけて教育します。新入社員といえども例外なく、お客様に対して質の高いサービスを提供してもらうためです。もちろん、新入社員のみならず、キャリア採用者向けにも3カ月の研修カリキュラムを用意しています。

また、若手社員から中堅社員に至るまであらゆる場面で学ぶ場を提供しています。テクニカル研修以外にも、各メーカー様が提供する製品技術研修には積極的に参加するように奨励しているほか、マネジメントスキルを習得できる外部研修機関・外部講師によるセミナーや研修を揃えています。これは質の高い提案ができる経営的・戦略的思考を持つエンジニアを多く育成するためであり、希望すれば誰でも（入社初年度からでも）受講できます。外部研修としては、人材育成サービスである**Biz CAMPUS**を導入しています。社員は約300もの研修テーマから、自身に必要なと思われる研修を最適な時間、最適なスタイル（オンライン、オフライン形式）で、受講することが可能です。

このように能力を高めたいと考える社員には自発的に自己啓発できる状況が用意されています。数年もすれば、エンジニアとして、ビジネスマンとして、その能力が大きな差となって表れ、キャリアにも箔がつけます。

【プログデンスの教育体系】

		■ テクニカルスキル 強化プログラム	■ ビジネススキル 強化プログラム
中堅社員	中堅社員研修	新技術やプロジェクト管理 スキル習得のための教育 設計・構築レベル向上の ための教育 約3ヶ月間の設計・ 構築業務向け教育	外部の人材育成 サービスの導入 約300もの研修テーマ から受講が可能
若手社員 (2～3年目)	若手研修 フォローアップ研修		
新入社員	新入社員研修 フォローアップ研修		

（３）実践的なインターンシップ

学生の方々に、当社の社風をよく知っていただくことと、社会人として実際に働くイメージを持っていただくことを目的に実践的なインターンシップを実施しています。当社の社員が講師となり、ネットワークコース、クラウドサービスコース、セキュリティコースに分かれて、実際にネットワークの構築や、クラウドサービスを導入、セキュリティに関する機能設定を体験してもらったりしています。

2024年には245名の学生さんに参加していただきました。スキルの高い社員が揃っている当社だからこそ自信を持って提供できる教育を体感していただいています。



インターンシップの様子

プログデンスの強みー人材基盤

（４）高度な技術を裏づける企業認定資格・保有資格

プログデンスは、企業の魅力創出の一環として、企業認定資格を取得するプロジェクトを立ち上げ、全社を挙げて取り組んでいます。こうした取り組みは、お客様への高い付加価値を提供できる専門性や高い技術力を見える化するだけでなく、全社で取り組むことによる士気の高揚と、個々人の資格取得へのモチベーション維持につながっています。プロジェクトに時間や費用をかけることを惜しまず、社員も達成まで一丸となって取り組む社風があることは当社の強みであり、魅力です。

【プログデンスが取得してきた各種の企業認定資格】（2025年1月現在）

- Cisco Gold Partner 認定を取得
- Ciscoスペシャライゼーションを取得
 - Advanced Collaboration Architecture Specialization
 - Advanced Data Center Architecture Specialization
 - Advanced Borderless Network Architecture Specialization
- Microsoft Partner 認定取得
 - Silver Server 取得
 - Silver Hosting 取得
 - Silver Midmarket Solution Provider 取得
 - Silver Small Business 取得
- Juniper社 Reseller に認定取得
- オラクル認定パートナー（Oracle Partner Network Member Partner）
- LPI-Japan(NPO法人/Linux技術者認定機関)とのパートナー契約を締結
- Zscaler Reseller Partner 認定取得
- Palo Alto 認定パートナー取得
- 経済産業省よりSI登録企業として認定
- Cisco社プレミア認定パートナー取得
- SBIペリトランス株式会社とSSLサーバ証明書の二次代理店契約を締結
- Flowmon Sales Partner Platinum認定取得
- エクスジェン・ネットワークス社 エンジニアリング・パートナー認定取得
- ソリトンシステムズ社 Product Partner認定取得

【主な保有資格一覧】（2025年4月現在）

Cisco CCNP Routing and Switching	Microsoft 365 Certified: Administrator Expert
Cisco CCIE Routing and Switching	Microsoft Certified Technology Specialist (MCTS)
Cisco CCIE Data Center	AWS Certified Solutions Architect – Professional
CITRIX CCA for Citrix XenServer5	AWS Certified DevOps Engineer – Professional
CITRIX CCA for Citrix XenApp5	ZIA(Zscaler Internet Access) Administrator Certification
VMware Certified Professional 6(VCP6)	ZPA(Zscaler Private Access) Administrator Certification
VMware Certified Professional - Data Center Virtualization 2022,	
JP1認定エンジニア(Certified JP1 Engineer)	Cato Networks/SASE Expert Level 1
EC-Council Certified Ethical Hacker (CEH)	LPIC Level3 / LinuC Level3
GIAC Certified Incident Handler (GCIH)	ITIL v4 ファンデーション
認定ネットワーク脆弱性診断士 (SecuriST)	ネットワークスペシャリスト
EC-Council Certified Network Defender (CND)	情報セキュリティスペシャリスト
Microsoft Certified: Azure Solutions Architect Expert	応用情報技術者
Microsoft Certified: Azure Virtual Desktop Specialty	情報処理安全確保支援士
Implementing Microsoft Azure Infrastructure Solutions	ITサービスマネージャ
	PMP(Project Management Professional)

（５）社員発案による知識共有の場の醸成

当社社員は新しいことをやろうとするマインドが高く、社員自身でワーキンググループ（勉強会）を自律的に開いて新しい技術を共有して貪欲に学びあったり、事業部横断で相互に技術習得をしたりしています。

後述する公式的な情報共有の場以外にも、若手社員が自発的に知識共有のために始めた活動も増えてきました。もともとプログデンスには情報発信、情報連携をする文化があり、そのDNAが若手にも脈々と引き継がれているといえます。

■ 社内SNS

2022年11月にスタートした、全社員を対象としたTeamsを活用した情報共有サービスです。自身の興味や趣味、技術領域などのジャンル別に分かれており、技術的な質問のやり取りや知識のアウトプットだけでなく、肩書や所属に関係なく社員同士が交流できる場となっています。

■ てくぼす

「てくぼす」は、全社でナレッジ共有を行うために誕生した社内公式コミュニティです。

その誕生の背景には、社員が自発的に作成した資料や勉強会を通して蓄積された成果物が多数存在していたにもかかわらず、全社的に活用されていないという実情がありました。そこで、「全社ナレッジ共有フォルダ」を作って作成された成果物を蓄積する場所を確保し、全社的に共有・活用していこうという機運が高まり、2020年10月にプロジェクトが始動しました。

「てくぼす」上では、PDラボのメンテナンス情報のお知らせ、セキュリティに関する情報、社内勉強会の告知および勉強会資料、社外セミナー・イベント情報などが共有されています。

ちなみに「てくぼす」の名称は、ヤマト運輸のねこぼすからヒントを得て考案されました。親しみやすい、柔らかい印象を与え、気軽に投稿してもらえるようにとひらがな表記にしています。

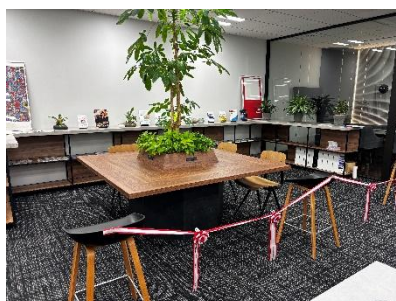


てくぼすの画面

■ PD Tech Library

技術に関する知識をもっと得たい、ほかの人は技術キャッチアップのためにどんな本を読んでいるのだろうと興味を持った社員から、技術図書を作ろうという提案が出されました。早速、有志が集まって図書委員会を作り、お勧めの技術本などを社内広報で発信し始めました。このような自己啓発が会社主導ではなく、社員主導で行われているところがプログデンスらしさといえます。

当初は本をお勧めするだけのバーチャルなものではありましたが、図書委員が中心となって推奨された本を集めたスペースを社内に設け、社員が読みたい本を実際に自由に借りられるリアルな「Tech Library」が2025年2月にオープンしました。



オープン時の
PD Tech Library

今後の事業展開に必要な人材の採用と育成

(1) ITコンサル、アプリケーション開発等に精通する人材の成長

当社独自の教育制度の確立や教育環境の整備が奏功し、より上流案件に対応できるITコンサル人材およびアプリケーション開発ができるエンジニアの育成とそのノウハウの蓄積が順調に進んでいます。ITコンサルができる人材には当社コンサル子会社であるプログライブコンサルティングとの連携を深めてくれることを期待しています。また、アプリケーション開発エンジニアの層が厚くなれば、自社サービスの開発をさらに加速させていくことが可能となります。当社にとって、こうした人材の成長はノウハウの蓄積に繋がり、事業戦略を前進させるための大きな原動力となっています。

(2) 採用チームの強化

事業戦略を進めるためには、人材育成だけでなく、優秀な人材の採用にも力を入れる必要があります。そのために当社では近年、採用チームを発足し、採用力の強化も図っています。新卒者、中途採用者に向けて、採用に精通した専門チームが様々な場面で当社に関する情報を積極的かつ的確に発信しています。当社に魅力を感じて入社したいと希望する方々をさらに増やして、プログデンスを大きく盛り上げていきたいと考えています。



プログデンスの強みービジネス展開の優位性

▲ 先を見越した最新技術への投資の拡大

当社は、コア事業であるNI事業を中心にどこよりも早く最先端技術の研究に力を入れ、人材育成や検証環境へ多額の投資を行ってきました。当社のコアな強み（コアコンピタンス）は、この最先端技術を取り入れるスピードの速さと投資を惜しまない姿勢にあると考えています。

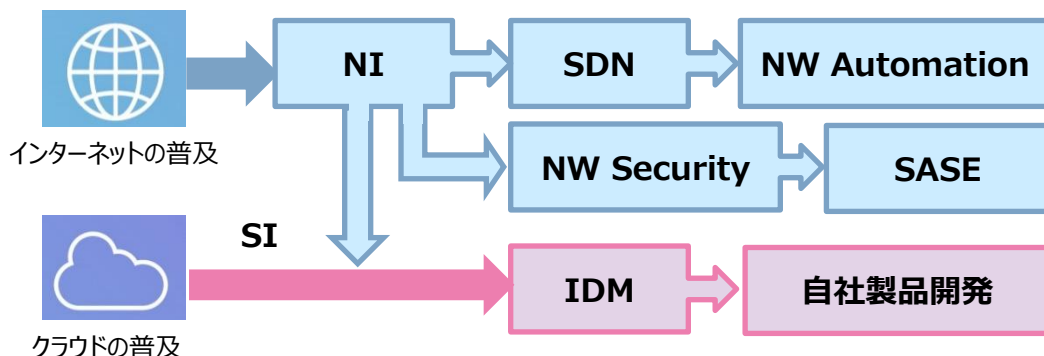
ネットワークの歴史を紐解くと、当社のコア事業であるNI分野からSI分野、セキュリティ分野へとその事業領域の拡大がいかに先見性あるものであり、シナジーある展開であったかがわかります。

インターネットの普及によりネットワークの設計・構築・運用・保守などの業務を総合的に行うネットワークインテグレーションのビジネスは拡大し、当社もこの分野を主軸にビジネスを開始しました。その後、ネットワーク機器が増え、その構成が複雑になるにつれ、ネットワーク機器をソフトウェア的に一元管理して動的なネットワーク構築を可能にするSDN（Software-Defined Network）という概念や技術が出てきました。当社はいち早く、この技術および関連製品に関する知識を取り込み、ネットワーク分野で第一線の地位を築き上げました。最近ではネットワーク運用の効率化のための自動化（オートメーション）に注目が集まっており、当然ながら当社もこの技術分野に着目しています。

また、近年のクラウドサービスの市場拡大はネットワーク設計・実装を行う当社には追い風となっています。それだけでなく、当社は、今後、複数のクラウドサービス内にある企業データを効率的に利用する必要に迫られ、認証とID管理（IDM）がシステム設計に欠かせないものになってくると予測しました。

IDMの分野は非常に高度な知識・スキルが要求されますが、獲得できれば競争優位性が築け、当社のブランドを高めることにもつながると考えました。当社にはIDMにおいて第一線の人材が在籍していたことも研究開発上有利に働き、現在では、IDマネジメントシステム設計・構築においては他社の追随を許さないレベルにあります。そして、このノウハウを結集して自社開発されたのが、「School Shuttle」や「iD Flow Orchestrator」です。

さらにクラウドの普及、テレワークやモバイル機器の普及により、社内側のセキュリティを確保するだけでは十分とは言えない時代になりました。近年では、ネットワーク内外のすべてのアクセスを信頼せず、常に検証することを基本とする「ゼロトラスト」という概念が提唱され、それを実現するためのフレームワークとしてSASE（Secure Access service Edge）というネットワーク機能とセキュリティ機能を一体として提供するクラウドサービスも出てきました。当社はその将来を見据えてSASEに注目し、知識の習得に力を入れています。



当社がこうした先見性ある研究開発投資を行えるのも、一流会社からも一目置かれるCTOの存在があります。このCTOを中心に各事業に最先端技術への投資枠が割り振られ、各事業部で自立的、自発的な啓発活動が行われていることも、当社のコアコンピタンスを支えています。

最近では各分野の垣根なく総合的、包括的に解決する必要がある案件も増えてきました。当社は、各技術領域にとらわれず、事業部横断でビジネスを創造していく部署（HI-FI推進室）を新設し、社員が各現場でキャッチしてきた情報を全社的に技術戦略に落とし込む取り組みも始めています。

プログデンスの強みービジネス展開の優位性

▲プリセールスから実装までの全工程を一気通貫でこなせる 守備範囲と質の高い技術力の提供

当社においては、ITコンサル、設計、構築といった上流工程の業務が85%も占めています。ネットワークの業務に特化して事業展開してきたことから、ネットワーク構築だけでなく、ネットワーク構築に際してのコンサルティング力も高い水準にあります。

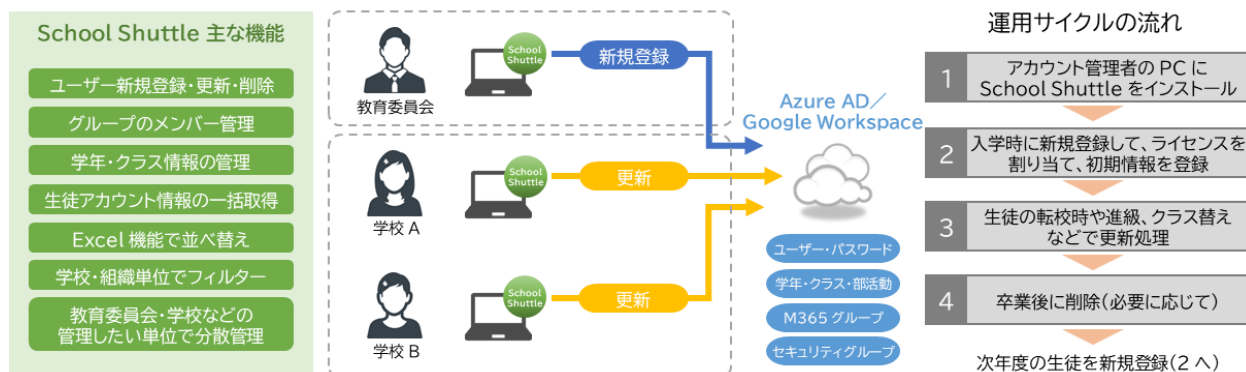
また、大規模プロジェクトで最も不足しがちなのは、プリセールスエンジニアやプロジェクトマネージャ、最適なネットワークやシステムを設計・構築できるハイスpekなシニアエンジニアです。当社にはそうしたハイスpekなエンジニアが揃っており、プリセールスから実装まで全工程を一気通貫でこなすことができます。そのため、お客様側で様々な上流工程を担えるリソースが必要な時に即座にその要望にお応えすることが可能です。

▲自社開発サービスの展開・新規事業の開発拡大

文部科学省が提唱するGIGAスクール構想により、教育の現場で生徒一人に1台の端末環境配備が急がれるようになると、児童・生徒のアカウント管理の問題がクローズアップされていきました。進級やクラスの再編成などの都度、生徒のアカウント情報を切り替えなければならないことが大きな負担であり、その情報管理に精通した職員も少ない中で現場はかなり混乱をきたすことは目に見えていました。

当社では、GIGAスクール構想が提唱される以前から、教育現場で発生するであろう問題を想定して、これまでの自社のクラウド、認証、ID管理の技術を活かしたサービス開発に取り組み、2020年6月にGIGAスクール構想対応のユーザアカウント管理ツール『**School Shuttle（スクールシャトル）**』をリリースしました。くしくも新型コロナウイルスの蔓延によりGIGAスクール構想の動きが前倒しになったこともあり、『School Shuttle』は教育現場において非常に好意的に受け入れられました。

■School Shuttle（スクールシャトル）の機能



さらに、自社の技術とノウハウを活かしたサービスとして、一般事業法人や大学などの高等教育機関向けにサブスクリプション型の統合ID管理システム『**iD Flow Orchestrator**』を開発、2024年にリリースしました。このサービスは、組織のユーザアカウントを一元管理したり、外部システムとの連携仕様を可視化してIDに係る膨大なデータ処理をサポートするソフトウェアツールです。

今後も独自のサービス開発を通して、お客様の業務を効率化するよりよい新サービスの開発と提供を行っていきます。労働集約的なビジネスモデル一辺倒からの脱却を目指して新たな事業展開を図り、IDMならプログデンスに任せれば安心というイメージを業界のみならず、一般にも広めていきたいと考えています。

プログデンスの強みービジネス展開の優位性

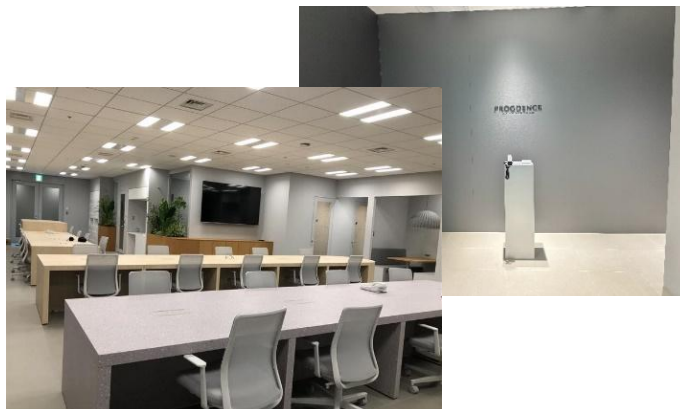
▲ 西日本エリアの拡大

数年前に数人で立ち上げ、間借りをしていた関西オフィスも、クラウド、ネットワーク分野の上流工程業務を中心に着実に売り上げを伸ばし、今では40名近い社員が働く事業所に成長しました。一事業部としてプログデンスにおいても存在感を増しています。

関西圏は関東圏に比べ人間関係がより重視される文化があり、他エリアの会社が進出するのは難しいとされてきました。技術力のみならず、人間力（コミュニケーション力や調整力など）も試される場所でも成果を上げているという点では、当社の理念である人間力が評価された結果と考えています。

2024年10月には新オフィスへの移転も実現しました。新オフィスを決める際には、メンバー全員で数々の物件情報から物件候補の選定を行いました。

完全フリーアドレスを採用しており、社員同士の関わり、コミュニケーションを大事にしています。大変きれいなオフィスで社員もモチベーション高く働いています。



▲ コンサル子会社との連携

IT戦略コンサルティングやDX（デジタルトランスフォーメーション）推進支援を主な事業内容とするプログライブコンサルティングと連携することで、お客様に対して実効性の高いIT施策の実現が可能になります。なぜなら、プログライブコンサルティングの経営層はもともとプログデンス社員であることから、フロントのコンサルティングサービスとサービスの実装をシームレスに行うことができるからです。

プログデンスにとっても、この連携により、より多くのお客様との直接取引が可能になり、お客様のニーズを的確に吸い上げることができるというメリットがあります。また、ITコンサルのノウハウを持つプログデンスの社員にとって大きな学びとなるとともに、今後キャリア形成やキャリアパスに有効に働くことも期待できます。

このグループ間連携は、お客様にとっても、当社グループ全体にとっても、そしてプログデンス社員にとっても三方よしのスキームといえます。更なるシナジーが発揮できるようグループ間の連携を強化し、お客様へよりよいソリューションを提供していきます。

▲ 知名度アップに向けた広報室発足

当社は、これまで会社全体で技術力やスキルに磨きをかけ、どこよりも技術的に尖った最先端技術者集団という企業イメージでブランド構築を図ってきました。おかげで業界の中では知られた存在になりつつありますが、残念ながら一般にはまだまだその知名度は高いとは言えません。

そこで、戦略的にプロモーション戦略を実行する部隊として広報の専門部署を発足しました。従来のHPによる情報配信だけでなく、Instagram、X、YouTubeといったSNSも駆使し、情報発信手段の多様化を図って、プログデンスの「今」を発信しています。従来以上に、プログデンスの動的な情報に触れることが可能となっています。

今後はさらにコーポレートブランドや自社製品ブランドのアピールを積極的に行い、当社の知名度アップ、ブランド力アップを図り、より優れた人材やお客様に選んでいただける企業になれるよう努めてまいります。

プログデンスの強み－顧客との関係性

▲ 優良な顧客基盤の確立・直取引の拡大

（１）優良な顧客基盤の確立

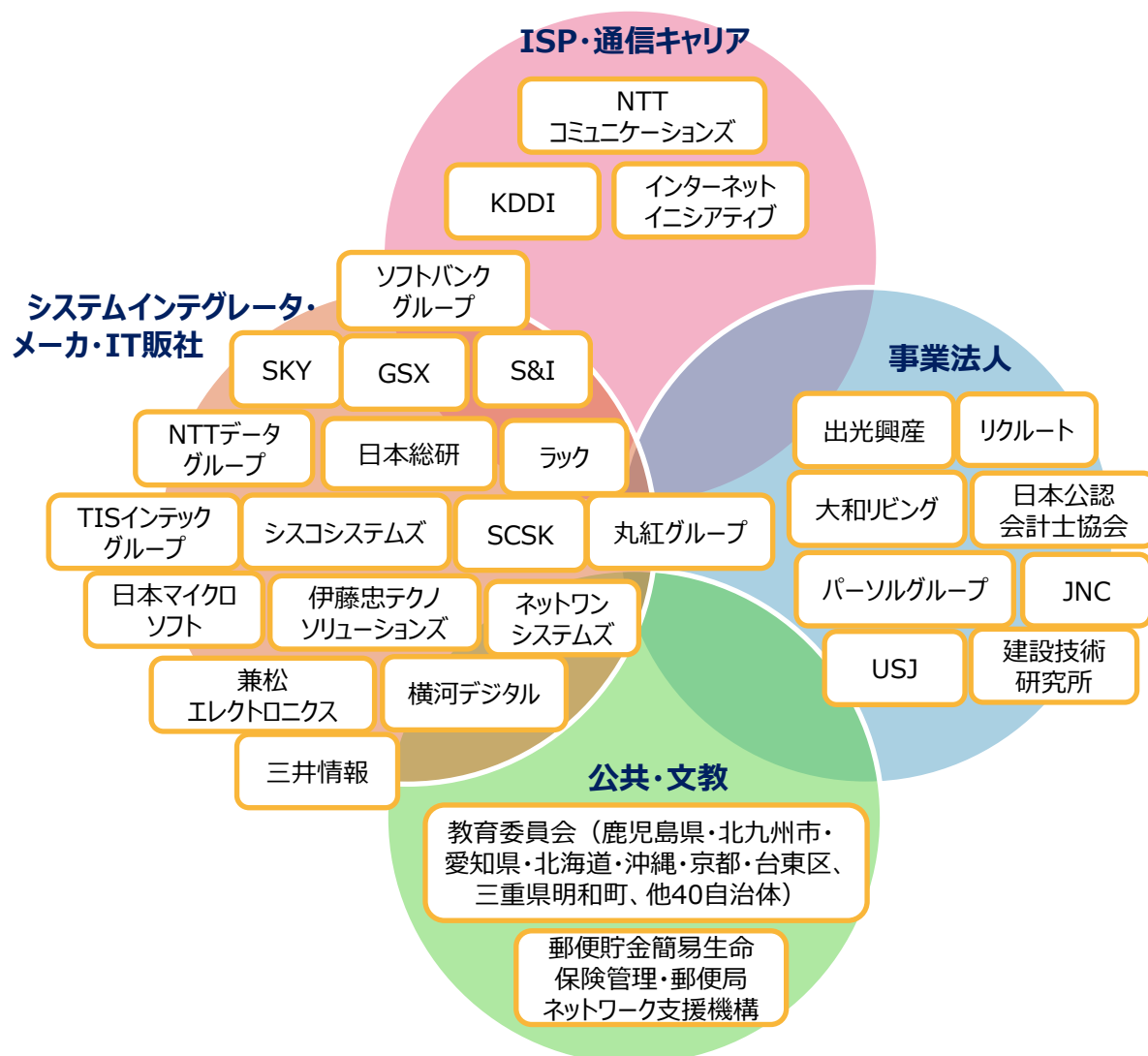
プログデンスの経営陣は、設立前から大手SI企業様のキーマンと強いパイプがあったため、設立直後から高い技術力を磨ける機会に恵まれました。切磋琢磨する中で、多くのSI企業様から、当社社員のビジネス力、技術力、対応力の高さが評価され、戦略パートナーとして認知いただいています。同業同規模の他社に比べてビジネス上、有利なポジションにあり、案件リピート率も90%超を誇ります。

（２）大手優良企業や行政機関等との直取引の拡大

当社はここ数年、プライムベンダとしての実績が積み上がってきていることで、大手エンドユーザ様との直取引も増え、顧客基盤の幅が広がってきています。特に、IDM関連の自社サービスの提供により、事業会社様だけでなく教育機関・行政機関とのつながりも増え、そこでの認知度も高まってきています。

優良なお客様との長期的、安定的な関係を築けていることで多くの取引実績が蓄積され、それがまた信頼となり、安定的な収益をもたらすという好循環が生まれます。優良な顧客基盤は当社が成長していくための強みの源泉と考えています。

【信頼いただいている主なお客様】



PDスピリットを醸成する社内活動

プログデンスでは様々な活動を通じて、社員のPDスピリット（プログデンススピリット）を醸成し、社員一人ひとりのモチベーションを高める取り組みを行っています。

▲ 全社方針を共有する全社総会の開催

当社では、全社員が一堂に集まって、会社の方針と年度目標、およびその進捗状況を共有する場として、毎年4月と10月の2回、全社総会を開いています。社員全員に対して経営方針を正しく伝え、情報共有を促進するとともに、モラル向上および一体感の醸成を図るよい機会となっています。会社の示す方針に対して自身がどのように貢献していくか、自身の行動がどう経営と結び付いているかを考えてもらい、全員に経営への興味や意識を持っていただくことを狙いとしています。



全社総会の様子

▲ 社内報「PD STYLE」の発行

当社では半期ごと「PD STYLE」という社内報を発行しています。社内報には、当社の魅力がいっぱい詰まっています。この社内報を通じて、普段、お客様の所で仕事をすることが多い社員にも会社の活動をより身近に感じてもらうことができるほか、普段、あまり会うことができない社員同士の近況報告や情報交換のツールとして社内の意識共有、士気向上に役立っています。

また、家族ぐるみでプログデンスのファンになっていただきたいという配慮から、社内報を社員一人ひとりの自宅に送っています。社員のご家族もご覧になり、会社方針、身内の活躍、社内の雰囲気などを知ることができ、家庭での話題作りにも一役買っているようです。

また、以前は四半期に一度、冊子で発行していた社内報ですが、最近はWeb版も制作し（「PD Style Online」）、内容をさらに充実させて配信しています。



「PD STYLE」

PDスピリットを醸成する社内活動

社員の絆を強める様々な活動

■ PD感謝祭

社員のご家族やご友人、お世話になっているお客様など大勢の方を招いて開催されます。みなさんの日頃のサポートに感謝して、バーベキューや縁日でおもてなしをします。社員の家族、お客様のおかげでプログデンスの発展があることを認識する一日でもあります。



感謝祭の様子
縁日のように楽しい一日！

■ 忘年会

プログデンスの忘年会は全社員が楽しみにしているビッグイベントです。日頃、会う機会の少ない仲間たちとの親睦を図る場となっています。忘年会を盛り上げるゲームやイベントのほか、メインイベントとして、1年間、最も活躍をした社員を全社員からの投票で選ぶ「年間MVP賞」が発表され、非常に盛り上がります。

2023年からは関西と関東を中継して忘年会を行っています。



■ 活発な課外活動

事業部対抗で行われるバスケットボール大会、ボーリング大会、有志によるゴルフコンペやスキー・スノボ合宿を年間行事として行っています。

関西vs関東のゴルフコンペや関西vs関東のソフトボール大会といった東阪の社員交流のためのイベントも開催されるなど社員同士の一体感を高めるイベントが活発に行われています。

PD野球部、PDテニス部、PD卓球部、PD駅伝部、PDフットサル部、PDダーツ部といった部活動も盛んです。社員の健康促進のためのヨガ教室も開催しています。



フットサル部



ダーツ部



野球部

2023年度には、板橋区軟式野球連盟主催の大会で7年ぶり2度目の優勝を果たしました。

PDスピリットを醸成する社内活動

■ PD-FARM

PD-FARMとは、社員やその家族への食育と、ゆくゆくはプログデンスのIT技術を農業に導入し（スマート農業）、農業に関わっていきいたいという想いから、田んぼを借りて自ら田植えをしてお米を作っていくと始まったプログデンスの稲作プロジェクトです。「特定非営利活動法人TINAいなか日記事業部様」主催の田んぼオーナー制度を利用して、千葉県横芝光町にある田んぼでお米を作っています。

田植えや稲刈りの時には、社員だけでなくその家族にも参加いただき作業します。作業後のBBQは格別で、みんなで協力し合って何かを成し遂げる充実感と幸福感と味わうことができる貴重な場となっています。



稲刈りの様子

■ PD RADIO（プログデンスラジオ）

PD RADIOは、横のつながりが薄いという社内の問題解決のための手段のひとつとして、新卒入社メンバー発案で始まりました。

2023年2月にTeams会議を活用してテスト運用を開始、2024年4月から全社展開され、週に1度配信されています。現在も運営、ラジオパーソナリティいずれも新卒入社メンバー主導で開催されています。

中途社員と新卒社員を1名ずつをゲストに呼んで紹介することから始まりましたが、最近では中途採用された新人紹介の場として機能しています。

企画・運営しているメンバーは、RADIOを通して少しでも所属関係なく交流できる機会が増え、会社が盛り上がっていくことを願って続けています。



PD RADIOのメンバー



RADIO配信中的の様子

■ BSC活動

BSCとは「Brother Sister Community」の略で、新卒の先輩社員がインターンシップ集客のイベントや会社の合同説明会に参加して、就職活動をしている学生さんたちにプログデンスの魅力やインターンシップの紹介をします。

BSCのメンバーは、このBSC活動を通して会社への理解を深め、プログデンススピリットを吸収していきます。そして、プログデンスの広告塔として活躍してもらうとともに、自身もわかり易く相手に伝えることの難しさや醍醐味を体験して成長していきます。

また、BSCのメンバーは新卒の期をまたいで組成されるうえ、活動前に先輩社員から学生への対応の仕方についてのアドバイスをもらったりする機会があるので、自然と上下の交流も深まっています。このつながりは仕事上でも役立っていると考えています。

当社を取り巻く環境

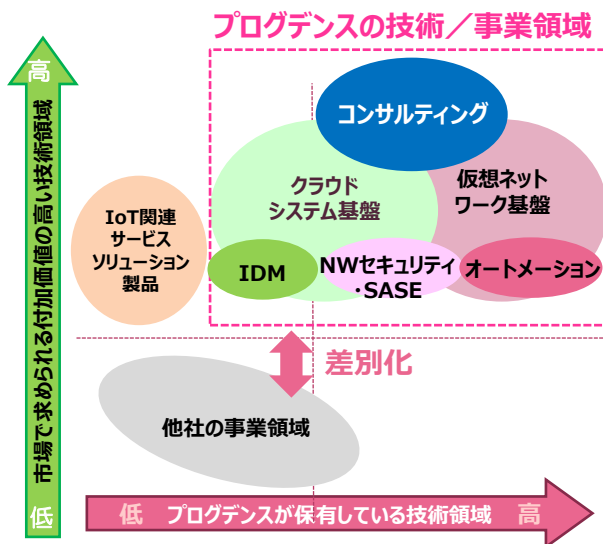
近年、労働人口の減少や働き方改革の推進により、多くの企業で労働生産性の向上や多様な働き方への変革が求められているほか、ビジネスモデルの変革を行って企業の競争力を高めようとする動きが活発化してきています。それら課題の解決としてDX推進の動きが顕著です。さらにAIと自動化の進展やIoT、MaaS、ロボット、VR/ARを活用した新しいビジネスの創造が益々、現実味を帯びてきています。

その一方で、サイバーセキュリティの脅威が増大し、企業はより高度な防御策を講じる必要性も出てきています。

教育分野でも、初等・中等教育におけるICT化に向けた環境整備を目的に文部科学省が掲げた「GIGAスクール構想」が、新型コロナウイルスの蔓延により前倒しで進められていることもIT業界にとっては追い風と言えます。

技術面においては、クラウドがシステム構築におけるスタンダードとなっており、システム基盤を作る上での基本構想そのものがクラウド中心の形態へと様変わりしています。

その中で重複するシステムの認証、連携といった分野が益々重要視されてきており、IDMといった分野においてその技術を保有する企業が市場競争力を高めることは間違いありません。



また、クラウドの導入が進む一方でセキュリティに関する概念も変化してきています。最近ではネットワーク内外のすべてのアクセスを信頼せずに検証すべきとする「ゼロトラスト」の概念が提唱され、それを実現するためのフレームワークとしてSASEというクラウドサービスも出てきました。

当社としてはこうした背景を踏まえ、既存事業に加えて、高い技術力を生かした新たなサービスやソリューションの開発を積極的に行っていくことが、他社との差別化を図る上での重要なファクターになると考えています。

5年後（2029年度）のプログデンスのビジョン（目標）

【定性目標】

【全体】

- グループ企業間シナジーが十分発揮できる会社となっている
- 役務に頼らないサービスビジネスがさらに拡大している
- 各組織が自走化できており、自立的なビジネスの収益化が図れている

【各事業】

- 既存事業の維持・拡大がされている
- 新しい技術とサービスへのキャッチアップが常になされ、事業拡大している
- 自社開発製品（サービス）のシェアが拡大し、チャレンジャーポジションを獲得できている

【定量目標】

- 売上 45億円（プログデンス単体売上）
- 経常利益 5億円
- 一人当たり売上高 12百万円
- 社員数 約370名

ビジョン達成に向けた今後の取り組み

プログデンス・ブランドの構築

- 広報室中心とした企業・商品ブランド向上のための広報戦略の実行
- セキュリティ、プロジェクトマネジメント等専門分野でのブランディングの確立
- 採用強化

自社サービスの販売強化

- 自社販売力・営業力の強化
- OEM販売先／販売代理店の開拓
- 既存サービスのブラッシュアップと拡販

新サービス開発

- SASE関連サービスの開発
- School Shuttle企業版の開発
- 認証IdPサービスの開発
- 業務効率化を目的とする自動化提案コンサル
- 「持続的な産学共同人材育成システム構築事業」への参画（研修カリキュラム監修）
- 技術研修のスキーム構築

企業コラボレーション推進

- プログライブとのコラボによる新サービスの開発・拡販
- サービス事業者とのコラボによる案件獲得

プロジェクトマネジメント体制の強化

- PMP資格取得の奨励
- 当社の案件に合致するPMP体系の構築
- 当社独自のPM育成プログラムの策定
- PM育成プログラムの商品サービス化

事業推進のための人材育成・採用

- セキュリティ人材の確保と教育の強化（資格取得奨励）
- 先端型IT技術者の育成
- ビジネス推進ができる人材の育成／各分野のカリスマエンジニアの育成
- マネージャ、リーダ人材の採用・育成
- 当社社員の生産性向上

組織力の強化

- 組織細分化・新組織の設立、ならびに各組織の自立化による若手のエンパワーメントの推進

プログデンスが人材に求める3つのこと

① 礼節を重んじ、他者の立場にたって物事を考え、チームやお客様と一緒に組織行動ができる人材

プログデンスは、周囲との信頼関係を築いて、チームやお客様の目標達成に向けて、互いに不足を補いながら、業務を遂行していくことを厭わず、完成度の高い仕事を心がけようとする人材を求めます。



② 広い視野で個人と企業の在りたい姿を共に描き、常に前向きに考え、行動できる人材

プログデンスは、組織・チームの方針や方向性と組織内での自らの役割を捉え、自己の成長が会社の成長に繋がることを理解した上で、何事にも前向きに考え、自ら良いと思うことを主体的に進んで行なうことができる人材を求めます。



③ 技術者として、探究心と向上心を持ち、自身の技術力を磨くために、常に努力できる人材

プログデンスは、市場から求められる技術の習得に向けて、高いプロフェッショナル意識と貪欲な自己成長意欲を兼ね揃える人材を求めます。



プログデンス社員のキャリア形成物語

佐藤 隆星（カスタマーソリューション事業部カスタマーソリューション部）

プログデンスは設立から10年の節目となる2017年に初の新卒新人の採用を行いました。その一期生となる佐藤は中でもひとときわ熱く、周囲を巻き込むコミュニケーション能力と持前の行動力で、一年目から期待以上の活躍を見せ、見事にプログデンス初代新人賞（新卒部門）を獲得しました。その後、順当に経験を積んで昇進し、2025年4月に部長職を任命される実績を出すまでに至りました。若手社員の出世頭として、若手社員へ良い刺激を与える存在になった佐藤の今後の活躍に大いに期待します。



2020年4月 リーダ職 就任

新卒として入社したメンバーからの初のリーダ職への昇格を果たしました。次のステップアップ先となるマネージャを見据えてマネージャ職で求められることとリーダ職としてできることを考え、実績を着々と積み重ねています。

2022年4月 マネージャ職 就任

顧客NW設計チームでの活躍が認められ、SCSK様注力プロダクトであるPrisma Access設計チームの立ち上げメンバーに抜擢されたタイミングでマネージャ職に就任しました。新チームでも新技術のキャッチアップやチームビルディングに手腕を発揮したことで、顧客と当社ビジネスに大きく貢献し、期待に応えることができました。

2024年10月 新規事業本部開拓

今までお付き合いの無かったSCSK様内の事業本部から、佐藤がご指名をいただいたことがきっかけで、新規事業本部とのお付き合いが始まりました。取引引きを始める際の条件擦り合わせ等のビジネスの建付けにも主体的に取り組み、スムーズな開始と順調な立ち上がりで進捗しています。

2025年4月 部長職 就任

顧客上位層へのビジネスアプローチも積極的に行い、当社のSCSK様向けビジネス拡大に大きく貢献しました。盤石の組織体制の構築と、それに見合う数字規模に責任感を持って向き合い、主体的に当社ビジネスを牽引しています。これらの功績が高く評価され、新卒入社の社員から初の部長職に就任しました。

小田 祐太（元DX戦略事業部 IT戦略部 マネージャ 現プログライブコンサルティング取締役）

当時世界でも数例しかないNW構成を持つSI案件のプロジェクトマネージャを3年目で担当するなど技術面だけでなく、業務課題に対しての積極的な改善活動など、常に組織を見据えた視点を持って、その実績を積んできました。2023年にコンサルティング事業の拡大を目的とした子会社が設立された際、それまでの実績が評価され取締役へ就任しました。プログデンスグループの更なる事業拡大に向けて今も貢献を続けています。



2018年4月 新卒新人第二期生として入社

一期生の活躍があり、より期待された二期生の中でもリーダとしての役割が自然と割り当てられるなど、研修期間中から集団を率いる立ち位置での活躍が見られました。

2019年4月～ 複数の最新プロダクト案件への参画

当時の最新NWプロダクトを中心としたSI案件に複数参画をしました。技術の吸収も速く、その確かな技術力と丁寧な説明を活かしたコミュニケーション力を駆使し、新卒2年目には一千万円規模のプロジェクトマネージャを担当。以降は当時の部におけるSI案件の中心人物として活躍をしました。

2020年10月 リーダ職 辞令

新卒として入社したメンバーの中で、歴代最短(2年半)でリーダ職への昇格を果たしました。SI案件をリーダとして率いながら、新卒向けOJT標準化など部運営での業務改善に関わりました。

2022年4月 DX戦略事業部 IT戦略部 マネージャ就任

マネージャに昇進。ITコンサルティングを行う新規事業部の中心メンバーとして、プレイングマネージャ兼ITコンサルタントの立場で一般事業法人に単独で常駐。1年未満でプライムベンダとして指名を受けるまでに信頼を得るなど、スピード感を持って事業の成長に貢献しました。

2023年10月 株式会社プログライブコンサルティング 立ち上げならびに同取締役就任

ITコンサルティング事業を中心とした子会社の取締役に抜擢。DX/ICTコンサルティングを中心としつつ、従来のプログデンスとは異なるチャネルでの事業拡大に向けた様々な施策、取り組みを行っています。

企業概要

- 会社名 株式会社プログデンス [Progden Co.,Ltd.]
- 代表者 代表取締役社長 山田 大輔
- 設立 2006年10月20日
- 資本金 1,000万円
- 従業員数 260名（2024年12月現在）
- 東京本社 〒101-0062 東京都千代田区神田駿河台2-5-1 御茶ノ水ファーストビル 12F
TEL : 03-5577-6031
FAX : 03-5577-6032
- 関西事業所 〒530-0005 大阪府大阪市北区中之島3丁目3-3 中之島三井ビルディング18F
TEL : 06-6690-8514
- URL <https://www.progden.co.jp/>

沿革

- 2006年10月 株式会社プログデンス 創立（東京都練馬区、資本金 2,000千円）
ネットワークインフラに特化したソリューションサービスを開始
- 2006年11月 厚生労働省へ特定労働派遣事業届出書を提出 届出受理番号(特13-304246)
- 2007年3月 資本金を 5,000千円へ増資
- 2007年4月 Cisco社認定パートナー登録
- 2007年5月 本社を東京都練馬区より東京都港区芝浦に移転
- 2007年7月 「チーム・マイナス6%」参加
- 2007年10月 届出電気通信事業者(旧一般第二種電気通信事業者)届出
- 2008年7月 資本金を 10,000千円へ増資
- 2009年1月 事業拡大に伴い、本社を東京都港区芝浦より東京都千代田区神田駿河台に移転
- 2009年2月 Cisco社プレミア認定パートナー取得
- 2009年3月 経済産業省よりSI登録企業として認定
関東ITソフトウェア健康保険組合に加入
- 2009年7月 財団法人日本情報処理開発協会(JIPDEC)よりプライバシーマークの認証を取得
- 2009年8月 オラクル認定パートナー（Oracle Partner Network Member Partner）契約を締結
LPI-Japan(NPO法人/Linux技術者認定機関)とのパートナー契約を締結
- 2010年6月 EMC Velocity Advantage Partner に認定取得
Juniper社 Reseller に認定取得
- 2011年3月 VMware ソリューションプロバイダプロフェッショナル認定取得
- 2011年5月 Cisco Small Businessスペシャライゼーションを取得
- 2011年7月 弊社サービス「Cloud Bank(クラウドバンク)」を商標登録
- 2013年2月 事業拡大に伴い、本社を増床



- 2013年10月 Microsoft Partner 認定取得
パブリック・クラウド導入SIを含めたクラウドソリューションサービスを開始
- 2014年2月 事業拡大に伴い、本社分室を開設
- 2014年3月 Ciscoスペシャライゼーションを取得
- Advanced Borderless Network Architecture Specialization
- 2014年5月 Ciscoスペシャライゼーションを取得
- Advanced Collaboration Architecture Specialization
- Advanced Data Center Architecture Specialization
- 2016年1月 Cisco Gold Partner 認定を取得
弊社社雨宮がMicrosoft MVP アワード 2016 を受賞
- 2016年9月 厚生労働省より労働者派遣事業許可を取得 許可番号（派13-306795）
脆弱性情報レポートサービス「VBRS」を開始
- 2017年2月 本社機能の集約化のため、御茶ノ水ファーストビルに本社移転
- 2017年4月 次世代のコア人材育成のため、新卒採用を開始
- 2018年4月 コンサルティング事業に特化した「ICTコンサルティング事業部」を新設
- 2019年3月 Flowmon ゴールドプラスパートナー取得
- 2019年4月 通信状況レポートサービス「PDアナリスティックサービス」を開始
Palo Alto認定パートナー(Innovator)取得
- 2019年9月 新規事業開発に伴い、「サービスプラットフォーム事業部」を新設
- 2019年11月 SD-WANのフルマネージドサービス「PD-WAN」を開始
- 2020年6月 教育機関向けクラウドサービス「School Shuttle」をリリース
- 2020年11月 関西地方への事業拡大に伴い、関西事業所を大阪府大阪市中央区に開所
- 2023年9月 事業拡大に伴い、本社を増床
- 2023年10月 株式会社プログライブコンサルティング設立（東京都千代田区、資本金 10,000千円）
- 2024年4月 サブスクリプション型の統合ID管理システム「iD Flow Orchestrator」をリリース
- 2024年10月 事業拡大に伴い、大阪市北区に大阪事業所を移転



本報告書について

知的資産経営報告書とは

知的資産は、財務諸表に記載される資産以外の無形の資産であり、企業における競争力の源泉である人材、技術、知的財産（特許、ブランドなど）、組織力、経営理念、顧客とのネットワークなど、財務諸表には表されにくい、経営資源の総称と定義されています。

知的資産経営報告書とは、目に見えにくい経営資源、すなわち知的資産を、債権者、株主、顧客、従業員といった企業のステークホルダーに対し分かりやすく伝えることで、将来にわたる企業価値向上に向けた取り組み（価値創造戦略）を共有するための資料です。

2005年10月には、経済産業省から「知的資産経営の開示ガイドライン」が公表されており、原則として、本書はこのガイドラインに準拠して作成しています。

本書に記載した将来の経営戦略及び計画ならびに附帯する事業見込みなどのすべては、本書作成日現在にて入手可能な情報をもとに当社独自の判断で記載しています。そのため、将来にわたる経営環境（内部環境及び外部環境）の変化によっては、本書の内容を変更すべき必要が生じることもあり、本書が将来実施または実現する内容と異なる可能性もあります。

よって当社が将来にわたり、本書記載の内容すべてを保証するものではないことをあらかじめご了承ください。

本報告書に関する問い合わせ

株式会社プログデンス

経営管理本部

〒101-0062 東京都千代田区神田駿河台2-5-1 御茶ノ水ファーストビル 12F

TEL : 03-5577-6031（代表）

FAX : 03-5577-6032

E-mail : k-kanri@progdence.co.jp

PROGDENCE

Total Solution Provider

発行：株式会社プログデンス
初版：2016年11月
第2版：2020年9月
第3版：2025年4月